

**STRATEGI PEMASARAN PADA PEMBIAYAAN MODAL USAHA DI
PT. BPRS SURIYAH KANTOR CABANG KUDUS**

TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya Perbankan Syariah



Oleh:

YUNIANA GITA PRATIWI

NIM. 1905015045

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO**

SEMARANG

2022

Drs. Zaenuri MH
Desa Sumberjosari RT. 01 RW. 02 Kec. Karangrayung, Kab. Grobogan

PERSETUJUAN PEMBIMBING

p : 4 (empat) eks

Hal Naskah Tugas Akhir
An. Sdri. Yuniara Gita Pratiwi

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Walisonbo Semarang

Assalamualaikum Wr Wb

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirimkan naskah Tugas saudara:

Nama , Yuniara Gita Pratiwi

NIM 1905015045

Judul : STRATEGY PEMASARAN PADA PEMBIAYAAN MODAL

USAHA DI PT. 8PRS SURIYAH KANTOR CABANG KUDUS

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Atas puhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Wa salamualaikumi Wr. Wb

Semarang, 14 Juni 2022

Pembimbing



Drs. Zaenuri, MD

NIP : 196103151997031001



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Prof. Dr. Hamka Kampus III Ngaliyan Telp. (024) 7608454 Semarang 50185
Website: febi.walisongo.ac.id – Email: febi.walisongo@gmail.com

PENGESAHAN

Nama : Yuniana Gita Pratiwi
NIM : 1905015045
Judul : **STRATEGI PEMASARAN PADA PEMBIAYAAN MODAL USAHA**

DI PT. BPRS SURIYAH KANTOR CABANG KUDUS

Telah dimunaqosahkan oleh Dewan Penguji Prodi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaud/ Baik/ Cukup, pada tanggal:

28 Juni 2022

Dan dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya Perbankan Syariah Tahun Akademik 2021.

Semarang, 4 Juli 2022

Ketua Sidang,

Mardhiaturrositaningsih, S.E.Sy., M.E

NIP. 19930311 201903 2 020

Sekretaris Sidang,

Drs. Zaenuri, M.H.

NIP. 19610315 199703 1 001

Penguji Utama I,

Elysa Najachah, S.E.L., M.A.

NIP. 19910719 201903 2 017



Penguji Utama II,

Arif Afendi, SE., M. Sc

NIP. 19850526 201503 1 002

Pembimbing,

Drs. Zaenuri, M.H.

NIP. 19610315 199703 1 001

MOTTO

وَأَخْرَجُوا مِنْ دُونِهَا زُرْعًا ۚ وَاللَّهُ يَبْتَلِي الْقَوْمَ ۗ

“Dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah”

PERSEMBAHAN

Dengan segala puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kenikmatan sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir Program Studi Diploma III Perbankan Syariah dengan lancar. Dengan penuh rendah hati penulis mempersembahkan karya tulis ini kepada orang-orang yang telah membimbing, memberikan dukungan dan yang telah berjasa, maka dengan ini penulis mempersembahkan Tugas Akhir kepada :

1. Orang tua penulis, Bapak Sugito dan Ibu Sri Hartatik.
2. Adik penulis, Regita Cut Shinta Rosalina, Gitario Bagus Setiawan, Muhammad Rifky Maulana yang selalu memberikan semangat kepada penulis.
3. Kakak penulis Vega Yuli Herpradina yang telah memberikan motivasi dan dukungan kepada penulis.
4. Paman penulis, Bapak Rudi Hartono, Zaenal Arifin yang telah memberikan dukungan berupa materi.
5. Dosen Pembimbing Bapak Drs. Zaenuri, MH dan segenap dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi D3 Perbankan Syariah yang telah membimbing hingga dapat menyelesaikan Tugas Akhir.
6. Segenap karyawan/karyawati PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus (Bapak Suroso, Bapak Fahrul, Bapak Denny, Ibu Lia, Ibu Meta yang telah membantu dalam penyusunan Tugas Akhir.
7. Teman-teman kelas khususnya Aida, Evi, Anggita, Lala, Dita, Icak, Dina dan teman-teman lainnya.
8. Teman-teman seperjuangan D3 Perbankan Syariah Angkatan 2019 terimakasih atas Kerjasama dan perjuangannya selama ini.
9. Semua pihak yang membantu selama proses perkuliahan hingga menyelesaikan Tugas Akhir ini yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satu pun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 14 Juni 2022

Deklarator,



Yuniana Gita Pratiwi

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mengenai strategi pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha sebelum masa pandemi Covid-19 dan pada masa pandemi Covid-19 di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus. Dalam rangka membantu masyarakat yang membutuhkan dana guna mengembangkan usahanya, maka PT. BPRS Suriyah mengeluarkan produk yang dapat membantu masyarakat mengenai hal tersebut. Masih terdapat kurangnya konsistensi dalam pemasaran produk pembiayaan modal usaha dan perlunya inovasi pemasaran karena adanya pandemi Covid-19, serta banyaknya pesaing yang juga menyediakan produk modal usaha mendorong penulis mengetahui terkait strategi pemasaran yang digunakan di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan data primer dan data sekunder. Sedangkan untuk metode pengumpulan data, penulis menggunakan metode wawancara dan observasi (pengamatan). Hasil penelitian ini menjelaskan bahwa strategi pemasaran yang digunakan PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus sebelum pandemi Covid-19 adalah dengan menggunakan strategi marketing mix yang terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). Strategi promosi yang dilakukan meliputi periklanan (*advertising*), penjualan (*sales promotion*), strategi publisitas (*publicity*), penjualan pribadi (*personal selling*), dan mengutamakan kepuasan nasabah. Sedangkan strategi pemasaran pada masa pandemi Covid-19 yaitu dengan menerapkan pemasaran melalui strategi digital marketing seperti melalui media sosial berupa facebook, instagram, whatsapp, dan google ads. Memberikan pendampingan dan konsultasi pada UMKM, serta mempermudah pembayaran melalui transfer. Dengan strategi pemasaran ini menunjukkan bahwa berpengaruh terhadap peningkatan jumlah nasabah modal usaha di BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

Kata Kunci : Startegi, Marketing mix, Covid-19

ABSTRACT

This study aims to find out about the marketing strategy for business capital financing products before the Covid-19 pandemic and during the Covid-19 pandemic at PT. BPRS Suriyah Kudus Branch Office. In order to help people who need funds to develop their business, PT. BPRS Suriyah issued a product that can help the community in this regard. There is still a lack of consistency in the marketing of venture capital financing products and the need for marketing innovation due to the Covid-19 pandemic, as well as many competitors who also provide venture capital products prompting the authors to know about the marketing strategies used at PT. BPRS Suriyah Kudus Branch Office. The research method used in this research is field research with a qualitative approach. Sources of data used in this study is to use primary data and secondary data. As for the data collection method, the author uses the method of interview and observation (observation). The results of this study explain that the marketing strategy used by PT. BPRS Suriyah Kudus Branch Office before the Covid-19 pandemic was to use a marketing mix strategy consisting of product, price, place, and promotion. The promotional strategies carried out include advertising, sales, publicity strategies, personal selling, and prioritizing customer satisfaction. Meanwhile, the marketing strategy during the Covid-19 pandemic was to implement marketing through digital marketing strategies such as through social media such as Facebook, Instagram, WhatsApp, and Google ads. Provide assistance and consultation to micro-enterprises, as well as facilitate payments by transfer. With this marketing strategy, it shows that it has an effect on increasing the number of business capital customers at BPRS Suriyah Kudus Branch Office.

Keywords: Strategy, Marketing mix, Covid-19

KATA PENGANTAR

Atas nama Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang, yang telah memberikan Rahmat, Hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN PADA PEMBIAYAAN MODAL USAHA DI PT. BPRS SURIYAH KANTOR CABANG KUDUS” dengan lancar. Dalam menyusun Tugas Akhir ini tentu tidak terlepas dari kesulitan dan hambatan. Namun, berkat doa dan bantuan, dukungan serta semangat serta bimbingan dan arahan dari berbagai pihak. Tugas Akhir ini dapat penulis selesaikan dengan baik. Oleh sebab itu, penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. H. Imam Taufiq, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
3. Bapak Dr. A. Turmudi, SH, M.Ag selaku Ketua Jurusan D3 Perbankan Syariah UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Drs. Zaenuri, MH selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan arahan dalam Tugas Akhir ini.
5. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
6. Segenap Karyawan-Karyawati BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus yang telah membantu penulis dalam menyusun Tugas Akhir ini.
7. Orang tua yang tak henti-hentinya memberikan doa dan dukungan sehingga saya dapat menyelesaikan Tugas Akhir dengan lancar.
8. Teman-teman penulis yang turut memberikan bantuan, dukungan serta kerjasamanya sehingga Tugas Akhir ini dapat penulis selesaikan dengan baik.
9. Semua pihak yang telah membantu dalam penyelesaian Tugas Akhir ini.

Tugas Akhir ini disusun dengan sebenar-benarnya. Namun, penulis sadar dalam pembuatan Tugas Akhir ini masih banyak terdapat kekurangan. Oleh

sebab itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari semua pihak untuk perbaikan Tugas Akhir ini. Penulis juga berharap Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat terlebih untuk penulis dan para pembaca pada umumnya.

Semarang, 14 Juni 2022



Yuniana Gita Pratiwi

NIM. 190501045

DAFTAR ISI

BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	5
1.4. Manfaat Penelitian	5
1.5. Tinjauan Pustaka	6
1.6. Metode Penelitian.....	10
1.7. Sistematika Penelitian	12
BAB II.....	14
LANDASAN TEORI.....	14
2.1. Pengertian Strategi Pemasaran	14
2.2. Bauran Pemasaran	17
2.3. Pembiayaan Modal Usaha.....	20
2.4. Akad <i>Mudharabah</i>	22
1. Pengertian Akad Mudharabah.....	22
2. Landasan Hukum	23
3. Jenis-Jenis Akad Mudharabah.....	24
4. Rukun Mudharabah.....	24
5. Syarat Akad.....	25
2.5. Covid-19.....	26
BAB III.....	29
GAMBARAN UMUM PT. BPRS SURIYAH KANTOR CABANG KUDUS	29
3.1. Sejarah PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus	29
3.2. Visi, Misi BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus yaitu.....	30
3.3. Nilai-nilai Utama.....	31
3.4. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas BPRS Suriyah Kudus	32
4.5. Produk-produk BPRS Suriyah Kudus	35
BAB IV	42
ANALISA DAN PEMBAHASAN	42

4.1. Strategi Pemasaran pada Pembiayaan Modal Usaha Sebelum Masa Pandemi Covid-19 di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.....	42
4.2. Strategi Pemasaran pada produk Pembiayaan Modal Usaha pada Masa Pandemi Covid-19 di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.....	46
BAB V.....	48
PENUTUPAN.....	48
5.1. Kesimpulan	48
5.2. Saran.....	49
5.3. Penutup.....	49
DAFTAR PUSTAKA	51

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Secara umum bank termasuk perusahaan yang bergerak dalam bidang keuangan, yang menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana atau yang disebut kegiatan funding. Pihak-pihak yang *surplus* dana tersebut meliputi 3 pihak yaitu dana pihak pertama yang berasal dari pemodal dan pemilik saham, dana pihak kedua yang berasal dari pinjaman baik dari lembaga keuangan maupun non keuangan, dan dana pihak ketiga yang berasal dari simpanan, tabungan dan deposito. Perbankan memiliki peranan penting dalam dunia perekonomian dalam strategi pembangunan, karena keterkaitannya dengan pengertian hak sebagai lembaga keuangan yang utamanya menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat yang kekurangan dana.

Berdasarkan kegiatan usahanya, bank dapat dibagi dalam dua jenis yaitu bank yang melaksanakan kegiatan usaha secara konvensional dan bank yang melaksanakan usahanya berdasarkan prinsip syariah. Indonesia sendiri termasuk negara yang sebagian besar warganya beragama Islam, oleh karena itu muncul suatu kebutuhan akan adanya bank yang melakukan kegiatan berdasarkan prinsip syariah. Bank syariah merupakan lembaga keuangan yang menjalankan kegiatan keuangan berdasarkan prinsip syariah. Bank syariah juga berfungsi sebagai suatu lembaga intermediasi yang menyerap dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana-dana tersebut kepada masyarakat yang membutuhkannya dalam bentuk fasilitas pembiayaan. Bedanya hanyalah bahwa bank syariah melakukan kegiatan usahanya tidak berdasarkan bunga tetapi berdasarkan prinsip bagi hasil. Hadirnya bank syariah dalam dunia perbankan di Indonesia mendapat sambutan yang baik dari masyarakat, terutama masyarakat muslim karena dalam perkembangannya disebut sebagai bank yang tahan terhadap guncangan

inflasi dan krisis moneter. Lebih dari itu, lembaga keuangan syariah ini diharapkan mampu membawa masyarakat kepada sistem keuangan yang bebas dari riba sehingga sesuai dengan syariat.¹

Munculnya konsep perbankan syariah berdasarkan prinsip bagi hasil dinilai lebih menguntungkan dari pada bank konvensional yang masih menerapkan sistem bunga. Hal ini disebabkan karena bank syariah tidak dibebankan membayar bagi hasil yang jumlahnya tetap kepada nasabah, namun besarnya bagi hasil yang diberikan sesuai dengan besarnya pendapatan usaha yang diperoleh bank syariah sehingga besarnya bagi hasil setiap bulannya tidak selalu sama sedangkan bank konvensional dibebankan membayar bunga yang jumlahnya tetap tanpa memperhitungkan besar kecilnya pendapatan usaha bank, sehingga ketika terjadi krisis bank konvensional mengalami kesulitan karena sedang terjadi krisis maka pembayaran kredit oleh nasabah menjadi tersendat sedangkan bunga yang harus dibayar kepada nasabah jumlahnya tetap.²

Salah satu bank yang bergerak dalam bidang syariah yaitu Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Suriyah. Berdirinya lembaga keuangan khususnya PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus menjadi peluang bagi masyarakat untuk menyimpan dan meminjam dana. Karena saat ini banyak sekali bermunculan usaha-usaha baru, mulai dari usaha produksi yang bergerak dalam kegiatan proses perubahan suatu bahan menjadi produk baru yang mempunyai nilai tambah. Lalu perdagangan yang bergerak dalam kegiatan memindahkan barang dari produsen ke konsumen atau tempat lain yang membutuhkan, misalnya warung, rumah

¹ Dy Ilham Satria dan Haryati Saputri, “Pengaruh Pendapatan Murabahah, Mudharabah, dan Musyarakah Terhadap Return on Equity PT Bank Syariah Mandiri”, *Jurnal Visioner & Strategis*, Vol. 5, No. 2, 2016, h. 56.

² Alfindo dan Hasan “Pengaruh Pendapatan Bagi Hasil Mudharabah dan Pendapatan Margin Murabahah Terhadap Laba Perusahaan di PT. Bank Syariah Bukopin Periode 2013-2016”, *Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis*, Vol. 2, No.2, November 2019.

makan, serta usaha yang bergerak dalam bidang pelayanan atau menjual jasa.³

Pada umumnya masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha selain modal, yaitu diperlukannya tambahan modal usaha guna untuk lebih meningkatkan kualitas barang, tempat usaha, dan lain sebagainya. Pembiayaan modal usaha menjadi solusi bagi para pengusaha untuk memperluas bisnis yang dijalannya. Pembiayaan modal usaha dapat digunakan untuk memperluas usaha yang dijalani. Misalnya untuk mengembangkan produksi. Hal ini karena setiap usaha memerlukan pengembangan usaha agar tidak kalah dengan para pesaing dan untuk mempertahankan konsumen agar tidak berpindah ke pengusaha lain yang memiliki produk lebih unggul dan bervariasi.

Pembiayaan modal usaha dapat diberikan kepada siapa saja di sektor ekonomi yang tidak bertentangan dengan syariat Islam dan tidak dilarang oleh undang-undang yang berlaku. Pemberian fasilitas pembiayaan modal usaha kepada nasabah dapat mengoptimalkan keuntungan bank. Pembiayaan modal usaha di PT. BPRS Suriyah Kantor cabang Kudus dapat meringankan pengusaha dalam memenuhi produktivitasnya. Setiap usaha yang berkembang juga akan membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat.

Saat ini banyak berdiri bank-bank di sekitar PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus yang juga menawarkan produk untuk membantu mengembangkan usaha masyarakat. Seperti hadirnya Bank Syariah Indonesia (BSI) yang lokasinya di depan PT. BPRS Suriyah kantor Cabang Kudus juga memiliki produk bernama pembiayaan modal kerja. Produk ini menggunakan skema *value chain* dimana bank membayar dahulu atas suatu kebutuhan nasabah. Produk ini mengungkapkan bahwa prosesnya mudah dan cepat, serta mengandung keberkahan.⁴ Tidak jauh dari BPRS Suriyah Kudus juga terdapat BPRS Saka Mulia Kudus yang

³ Gatut Susanta dan M. Azrin Syamsuddinn, *Cara Mudah Mendirikan dan mengelola UMKM*, Bogor: Raih Asa Sukses, 2009, h. 6.

⁴ bankbsi.ci.id. Diakses tanggal 02 Juli 2022.

memiliki produk dengan nama pembiayaan mikro iB. Produk ini diperuntukan pada nasabah yang memiliki usaha mikro dan membutuhkan dana untuk pengembangan usahanya. Bank akan mempermudah dalam proses pengajuan dengan jangka waktu bisa sampai 36 bulan.⁵ Selain itu juga terdapat BPR Mitra Budikusuma Mandiri Kudus yang juga menyalurkan dana untuk modal kerja. Produk ini disediakan untuk menambah modal kerja bagi para pelaku UMKM sebagai upaya pengembangan usaha. produk modal kerja di BPR ini memiliki dua jenis produk yaitu kredit mitra mandiri dan kredit utami, akan tetapi BPR ini termasuk ke dalam lembaga keuangan dengan prinsip konvensional.⁶

Banyaknya pesaing yang juga menyediakan produk yang sama dalam bidang modal usaha, membuat PT. BPRS Suriyah Kantor cabang Kudus untuk dapat mencari cara agar produknya lebih diminati oleh masyarakat. Salah satu langkah yang digunakan oleh BPRS ini adalah dengan mengeluarkan produk modal usaha yang murah, di mana jumlah angsuran yang harus dibayarkan nasabah akan lebih sedikit dibanding dengan bank lainnya. Hal ini diharapkan dapat menarik minat nasabah karena nasabah akan merasa lebih ringan dalam membayar angsuran kepada bank.

Selain itu juga diperlukan pemasaran atas pembiayaan pada modal usaha di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus dengan mengembangkan dan melakukan pencarian nasabah melalui penawaran. Upaya ini harus disusun dan dirancang sehingga dapat menarik minat masyarakat untuk menjadi nasabah di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus. Untuk itu diperlukan pemasaran yang unggul untuk menjalin komunikasi dan hubungan baik kepada nasabah. Hal ini dilakukan agar nasabah memiliki rasa percaya saat produk tersebut ditawarkan dan

⁵ bprs-sdm.co.id. Diakses tanggal 02 Juli 2022.

⁶ bprmitrabudikusuma.co.id. Diakses tanggal 02 Juli 2022.

tertarik untuk menggunakan produk modal usaha dari PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

Hadirnya Virus Covid-19 yang membuat kegiatan masyarakat sempat terhenti turut membuat mereka terpaksa membatasi segala aktivitas dan kegiatan dalam kesehariannya. Untuk itu diperlukan strategi pemasaran yang jelas untuk menyesuaikan dengan kondisi pembatasan sosial ini. Berdasarkan latar belakang di atas, penulis merasa tertarik untuk melakukan penelitian pada pembiayaan modal usaha dengan akad *mudharabah* dan *musyarakah*, berupa Tugas Akhir dengan judul “STRATEGI PEMASARAN PADA PRODUK PEMBIAYAAN MODAL USAHA DI PT. BPRS SURIYAH KANTOR CABANG KUDUS”.

1.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha sebelum masa pandemi Covid-19 di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus?
2. Bagaimana strategi pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha pada masa pandemi Covid-19 di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha sebelum masa pandemi Covid-19 di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.
2. Untuk mengetahui strategi pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha pada masa pandemi Covid-19 di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

1.4. Manfaat Penelitian

Terdapat hikmah yang bisa diambil dari penelitian ini antara lain:

1. Bagi Penulis

- a. Dapat menambah pandangan dan pemahaman serta dapat berfikir kreatif tentang bagaimana strategi pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha dan kondisi pada saat sebelum dan setelah adanya pandemi Covid-19 di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus
 - b. Dapat mempraktekkan beragam teori yang sudah dipelajari dalam perkuliahan.
2. Pembaca
- a. Diharapkan dari pandangan penelitian dapat meneruskan kepada pembaca pandangan serta informasi dan sumber ilmu pengetahuan pembaca mengenai strategi pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha
 - b. Diharapkan dapat menjadi tambahan pijakan dan penjelasan terutama kepada orang-orang yang berpendidikan tinggi serta pegiat mengenai strategi pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha untuk dijadikan penelitian selanjutnya
3. Bagi PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus
- Penelitian ini diinginkan sebagai bahan pertimbangan agar untuk meningkatkan serta mengembangkan produk pembiayaan modal usaha sebagai produk istimewa di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus

15. Tinjauan Pustaka

Literatur review atau tinjauan pustaka kerap disebut sebagai kajian maupun telaah pustaka. Tinjauan pustaka sendiri berarti mengenai penjelasan tentang penelitian-penelitian yang dilakukan pada awal tentang perdebatannya yang sejenis ataupun sama. Makna dari tinjauan pustaka merupakan sebuah kegiatan mencermati dan menelaah serta mengidentifikasi pengetahuan.

Adapun sebagai pendukung yang terdapat di penelitian ini penulis awalnya melaksanakan perbandingan dalam menyusun laporan tugas akhir dengan menggunakan penelitian-penelitian terdahulu dan serupa

dengan tema dari strategi pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha antara lain :

1. Dalam Tugas Akhir yang berjudul “STRATEGI PEMASARAN DENGAN MENGGUNAKAN WORD OF MOUTH MARKETING PADA PRODUK SIMPANAN (Si Bagus) DALAM MENINGKATKAN JUMLAH ANGGOTA DI KOPERASI SIMPAN PINJAM GIRI MURIA GROUP KUDUS”.⁷ Yaitu ditulis oleh Yuni Rahma Putri NIM 1505015037 Prodi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonmi dan Bisnis Islam Negeri Walisngo Semarang Tahun 2018 menyimpulkan bahwa strategi pemasaran produk tabungan "(Si Bagus) pada KSP GIRI MURIA GROUP KUDUS" menggunakan 4 strategi yang merujuk pada pengembangan variabel Marketing Mix yaitu 4P diantaranya:
 - a) Produksi (*product*) yang menjadi salah satu produk simpanan yang ditujukan untuk nasabah yang menghendaki kesederhanaan dalam mewujudkan keinginan tersebut.
 - b) Strategi harga (*price*) yang dilakukan dalam simpanan "(Si Bagus)" hanya memerlukan setoran awal Rp. 10.000 serta tidak membebani biaya administrasi perbulan.
 - c) Strategi tempat (*place*) lokasi yang terletak pada "KSP GIRI MURIA GROUP KUDUS" merupakan lokasi yang strategis.
 - d) Strategi promosi (*promotion*) "KSP GIRI MURIA GROUP KUDUS" menerapkan strategi promosi diantaranya periklanan (*advertising*), promosi penjualan dalam bentuk persuasi langsung, penjualan per orang (*personal selling*), kedekatan kepada masyarakat (*public relation*), pemasaran secara langsung (*direct marketing*) dan pemasaran melalui mulut ke mulut (*word of mouth marketing*).

⁷ Rahma Putri Yuni, “Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Worth Of Mouth Marketing Pada Produk Simpanan (Si Bagus) Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Di Koperasi Simpan Pinjam Giri Muria Group Kudus”, Tugas Akhir, Semarang, UIN Walisongo Semarang, 2018

Dan kendala yang dihadapi terdapat *handle complain marketing*, lemahnya ketertarikan masyarakat, *double job*, kurangnya sumber daya manusia dan terdapat kendala udara.

Persamaan Tugas Akhir di atas dengan penulis yaitu, memiliki keunggulan pada produk yang diterapkan yaitu pembiayaan modal usaha yang dapat memberikan kemudahan serta manfaat kepada nasabah, memiliki tempat yang strategis, menerapkan strategi promosi yang sama. Perbedaan, terdapat pada Strategi Harga jika penelitian terdahulu strategi harga dilakukan dalam simpanan sedangkan penulis dilakukan dengan biaya dengan melihat pengorbanan yang dilakukan untuk mendapatkan manfaat dalam bentuk jasa.

2. Dalam skripsi yang berjudul “ANALISIS PERAN PEMBIAYAAN MODAL KERJA USAHA TERHADAP PENINGKATAN USAHA MIKRO KECIL (UMKM) DALAM PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM (Studi pada *Baitul Tamwil* Muhammadiyah BMU Bandar Lampung)”.⁸ Yaitu ditulis oleh Ila Kartini NPM. 1351020076 Prodi S1 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Tahun 2017. Menyimpulkan bahwa
 - a) Pembiayaan yang dilakukan di *Baitul Tamwil* Muhammadiyah Bandar Lampung untuk menyuntikkan dana pada dunia usaha menggunakan produk pembiayaan modal usaha.
 - b) Produk pembiayaan modal usaha yang dilakukan sudah baik serta berusaha dalam menerapkan syariah.

Persamaan Tugas Akhir di atas dengan penulis yaitu, berkontribusi untuk mengembangkan perekonomian masyarakat, menerapkan prinsip syariah dalam produk pembiayaan modal usaha.

⁸Ila Kartini, “Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil (UMKM) Dalam Perspektif Ekonomi Islam Studi Pada *Baitul Tamwil* Muhammadiyah BMU Bnadar Lampung”, Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, 2017

3. Dalam Tugas Akhir yang berjudul “PENERAPAN PEMBIAYAAN MODAL KERJA USAHA TANPA AGUNAN DENGAN AKAD MUDHARABAHI BMT AMANAH USAHA MULIA MAGELANG”.⁹ Yaitu ditulis oleh Naufal Fai’iq Amrullah NIM 1505015078 Prodi D3 Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri Walisongo Semarang Tahun 2018 menyimpulkan bahwa pemberian produk pembiayaan modal usaha tanpa agunan diberikan oleh "BMT Amanah Usaha Mulia Magelang" yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan anggota agar dapat menegmbangkan usaha melalui plafon yang di berikan maksimal tiga juta rupiah, dalam memasarkan produk tersebut dapat melalui: pasar tradisional, wilayah sekitar kantor BMT, media elektronik maupun cetak, jama’ah pengajian, bekerjasama dengan pihak UMKM.

Terdapat beberapa kendala yang dihadapi pada saat melaksanakan produk pembiayaan modal usaha tanpa agunan menggunakan akad *mudharabah* di antaranya:

- a) Dari lingkungan masyarakat yang masih menganggap bahwa pihak BMT sama dengan pihak rentenir namun bisa diantisipasi dengan memberikan sosialisasi secara terus menerus.
- b) Adanya pembiayaan yang mengalami macet namun hal tersebut dapat ditangani dengan mendatangi rumah anggota guna memberikan solusi dan masukan untuk masalah yang sedang dialami.
- c) Memberikan dana lewat *qardhul hasan* supaya anggota bisa mengembangkan usahannya.
- d) Memberikan kemudahan berupa pembayaran angsuran, yang dibayarkan hanya pokoknya saja.

Persamaan Tugas Akhir di atas dengan penulis yaitu, terdapat pembiayaan macet, pemberian keringanan kepada nasabah terkait

⁹ Naufal Fa’iq Amrullah, “Penerapan Pembiayaan Modal Usaha Tanpa Agunan Dengan Akad Mudharabah Di BMT Amanah Usaha Mulia Magelang”, Tugas Akhir. Semarang, UIN Walisongo Semarang, 2015

pembayaran angsuran. Perbedaan, masyarakat di lingkungan sekitar PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus sudah mengenal pembiayaan berbasis prinsip syariah dan tidak menganggap bahwa pihak bank seperti rentenir, tidak terdapat pemberian dana seperti *qardhul hasan*.

1.6. Metode Penelitian

Untuk mendukung penulisan Tugas Akhir penulis bakal menggunakan beberapa teknik untuk penyelesaian permasalahan tersebut yang akan diangkat, diantaranya adalah :

1. Jenis Penelitian

Penelitian yang dipakai dalam penulisan Tugas Akhir ini merupakan jenis penelitian dengan teknik kualitatif. Penulisan kualitatif yaitu penelitian dengan prosedur yang mewujudkan data deskriptif berupa lisan dari orang-orang dan kata-kata tertulis serta perilaku yang dapat diamati. Data-data yang dibutuhkan dalam penelitian ini juga diperoleh di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

2. Sumber Data

Selain jenis data suatu penelitian untuk meringankan penulis dalam menyelesaikan masalah juga diperlukan sumber data, sumber data yang digunakan berdasarkan sumber memperolehnya dapat dibagi dua jenis diantaranya :

a. Data Primer

Data primer diperoleh dari lapangan dari subjek penelitian dan diolah sendiri serta dalam hal ini penelitian mendapatkan data dengan menetapkan instrumen-instrumen dan informasi secara langsung yang telah ditetapkan. Pengumpulan data tersebut dilakukan untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan dalam penelitian. Dalam memperoleh data primer ini penulis secara langsung melakukan wawancara dengan pihak yang terkait mengenai penyusunan tugas akhir ini mengenai strategi

pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

b. Data Sekunder

Data ini yaitu data atau informasi yang didapatkan dalam bentuk referensi, dan diperoleh secara tidak langsung yang bersifat publik serta sudah di olah, oleh pihak lain. Data sekunder dalam penelitian ini terdiri atas: buku-buku, laporan-laporan, ataupun dokumen yang berkaitan dengan strategi pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

3. Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara merupakan proses mendapatkan data dengan memperoleh keterangan dengan penyampaian pertanyaan secara langsung dengan narasumber dengan tanya jawab sambil bertatap muka untuk mendapatkan informasi verbal dari responden. Metode wawancara yang penulis lakukan dengan tanya jawab secara langsung kepada pihak terkait atau pemangku kepentingan seperti Bapak Suroso selaku kepala kantor Cabang PT. BPRS Suriyah kudus, Ibu Meta Yuliatri selaku *Back Office* di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus dan Bapak Muhammad Fahrul selaku *Account Officier* di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

b. Observasi

Metode observasi merupakan metode pengumpulan dengan teknik untuk menggali data dan sumber yang berupa aktivitas, tempat, rekaman, benda atau gambar. Melalui observasi yang dilihat dan dapat dites kebenaran terjadinya suatu peristiwa atau aktivitas

Perlunya observasi yaitu karena peneliti dapat menganalisis dan melakukan pencatatan secara sistematis

mengenai tingkah laku individu atau kelompok secara langsung, sehingga memperoleh gambaran yang luas tentang masalah yang diteliti selain itu peneliti dapat mengamati secara visual objek yang dikaji sehingga validitas datanya lebih mudah dipenuhi.¹⁰

1.7. Sistematika Penelitian

Dalam sistematika penulisan digunakan dengan tujuan agar memberikan keringanan dalam sistem kerja Tugas Akhir ini, serta memberikan gambaran dari penulisan yang baik dan valid, secara keseluruhan penulis membagi menjadi 5 bab, yaitu sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini membahas tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penulisan, manfaat penulisan, tinjauan pustaka, metode penelitian, sistematika penulisan.

Bab II : LANDASAN TEORI

Bab ini membahas tentang landasan teori dari strategi pemasaran, modal usaha, akad murabahah serta membahas tentang kondisi pada saat sebelum adanya pandemi Covid-19 dan setelah pandemi Covid-19.

Bab III : GAMBARAN UMUM PT. BPRS SURIYAH KANTOR CABANG KUDUS

Bab ini membahas tentang sejarah berdirinya BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus, visi dan misi, jaringan kantor, ruang lingkup usaha, produk-produk yang digunakan di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus, kepengurusan serta struktur organisasi di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

Bab IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang strategi pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha, akad *murabahah*, kondisi pada saat sebelum pandemi Covid-19 dan sesudah adanya pandemi Covid-19.

¹⁰ Dian Indah Cahyani, *Kinerja Lembaga Keuangan Bank Syariah Di Indonesia*, Jurnal Akuntansi dan Pajak, Vol. 15 No. 02, Januari 2015 h 64

Bab V : PENUTUP

Bab ini terdiri atas kesimpulan dari pembahasan, saran serta kata penutup sebagai akhir dari pembahasan.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Pengertian Strategi Pemasaran

pengertian mengenai pemasaran menurut Kotler manajemen pemasaran sebagai suatu seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan mendapatkan, menjaga, dan menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menyerahkan dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.¹¹ Kemudian menurut Kotler dan AB Susanto (2000) pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial di mana individu dan kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan mereka dengan menciptakan, menawarkan dan bertukar suatu yang bernilai satu sama lain.¹²

Berdasarkan pendapat-pendapat di atas dapat dikatakan bahwa definisi pemasaran (*marketing*) adalah suatu proses sosial dalam menentukan pasar sasaran yang dapat merancang dan menawarkan kepada mereka sesuai yang mereka inginkan dan butuhkan dalam rangka mendapatkan suatu yang bernilai satu sama lain dengan memberikan kepuasan secara optimal kepada pelanggan, sehingga pemasaran dapat dikatakan dapat untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan dapat untuk memenuhi kepuasan konsumen. Strategi pemasaran (*marketing*) menurut Sofjan Assuari adalah rencana menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.¹⁴ Sedangkan menurut Ahmad Suiyanto menyatakan bahwa strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan atau

¹¹ Philip Kotler, *Marketing Manajemen*, New Jersey: Prentice Hall, 2000, h 8

¹² Philip Kotler dan AB Susanto, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, Jakarta: Salemba Empat, 2000, h. 7

¹⁴ Sofjan Assuari, *Manajemen Pemasaran Dasar, Konsep dan Strategi*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2001, h.154

aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran dari waktu ke waktu pada masing-masing tingkatan serta lokasinya.¹⁵

Berdasarkan pendapat-pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran (*marketing*) merupakan suatu rencana yang terarah dan terpadu dari perusahaan untuk menjalankan suatu kegiatan pemasaran dengan tujuan untuk mencapai pemasaran suatu perusahaan dengan optimal. Dengan adanya strategi pemasaran yang telah ditetapkan perusahaan maka strategi tersebut mampu untuk menyelesaikan dan mengawasi setiap masalah yang ada baik dari dalam perusahaan maupun permasalahan yang timbul dari luar perusahaan. Sangat penting bagi suatu perusahaan untuk melakukan strategi pemasaran yang tepat karena strategi pemasaran yang tepat akan dapat menentukan keberhasilan suatu perusahaan walaupun setiap perusahaan menginginkan tujuan yang sama dengan mewujudkan suatu tujuan tetapi dalam menjalankan strategi pemasaran yang diterapkan dapat berbeda-beda pada setiap perusahaan.

Adapun tahapan-tahapan yang dapat mengembangkan dan menerapkan strategi pemasaran meliputi:¹⁶

a. Mengidentifikasi dan mengevaluasi kesempatan

Dalam sebuah pekerjaan salah satu yang dapat dilakukan oleh riset pemasaran adalah dengan melihat suatu kondisi lingkungan, dengan melihat kondisi lingkungan maka perusahaan juga akan melihat kondisi sekitar yang dapat menentukan adanya sebuah peluang yang berkemungkinan untuk melakukan peluang bisnis, seperti mengawasi sebuah tren yang sedang diminati perilaku pembelian nasabah yang akan membantu manager mengenali permasalahan dan dapat mengidentifikasi kesempatan untuk mengembangkan usaha pemasaran.

¹⁵ Ahmad Suiyanto, "*BMT menuju Koperasi Modern*", Yogyakarta: ISES Pub, 2008, h.165

¹⁶ Zikmund dan Babin, *Menjelajahi Riset Pemasaran Buku I* Edisi 10, Jakarta: Salemba Empat, 2010, h. 21

b. Memilih target pasar dan menganalisis segmen pasar

Usaha yang dapat untuk mengembangkan strategi pemasaran adalah memilih target pasar dan menganalisis pasar. Riset pemasaran sangatlah penting sebelum melakukan strategi pemasaran pada target yang akan dituju karena riset merupakan sumber utama informasi untuk dapat menentukan karakteristik dari segmen pasar yang dapat membedakan suatu keseluruhan pasar, dan riset dapat membantu dalam menentukan lokasi atau dapat mendeskripsikan suatu segmen pasar, dengan adanya riset dapat membantu untuk menentukan sasaran pasar yang tepat agar kedepannya dapat meminimalisir risiko yang tidak diinginkan.

c. Menerapkan dan merencanakan bauran pemasaran

melalui menentukan nilai bagi nasabah dan sesuai dengan tujuan dari suatu perusahaan, dalam hal ini riset strategi pemasaran diperlukan dalam mendukung semua keputusan tentang segala aspek bauran pemasaran, bauran pemasaran (*marketing mix*) memiliki sebuah peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi dan mampu untuk mengendalikan minat konsumen agar dapat mempengaruhi respon dan target pasar sasaran dengan produk atau jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan dengan adanya bauran pemasaran yang sesuai dengan minat konsumen maka konsumen akan dapat membeli produk atau jasa yang sudah ditawarkan

d. Menganalisis kinerja perusahaan

Setelah menerapkan strategi pemasaran perusahaan perlu untuk mengevaluasi dan menjadikan masukan mengenai kegiatan yang sudah dilakukan berjalan sesuai dengan rencana awal dan dilakukan dengan baik, aspek ini sangat penting bagi suatu perusahaan agar dapat meningkatkan kualitas serta memperbaiki yang masih belum maksimal.

2.2. Bauran Pemasaran

a. Menurut Pengertian Para Ahli

Menurut Kotler dan Amstrong "bauran pemasaran atau *Marketing Mix* adalah perangkat alat pemasaran teknis yang dapat dikendalikan, produk, harga, distribusi, dan promosi yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam pasar sasaran".¹⁷

Sedangkan pengertian *Marketing Mix* menurut Sumarni dan Soeprihanto menjelaskan tidak jauh berbeda dengan pengertian menurut Kotler dan Amstrong yaitu "*Marketing Mix* adalah kombinasi dari variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran yaitu produk, harga, promosi dan distribusi". Dengan kata lain *Marketing Mix* adalah strategi mengkombinasikan kegiatan-kegiatan marketing, yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mendapatkan respon dari konsmen dan mewujudkan keinginan dan kebutuhan oleh konsumen, dan untuk mencapai kombinasi secara maksimal sehingga mendapatkan hasil dengan sangat memuaskan.

Berdasarkan penjelasan mengenai pengertian menurut para ahli penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa bauran pemasaran adalah suatu alat yang memiliki komponen dalam suatu peran yang penting dalam bidang pemasaran, baik digunakan perusahaan di mana perusahaan dapat menerapkan serta mengendalikan semua komponen yang ada dalam bauran pemasaran agar dapat sesuai target pasar dan mempengaruhi respon konaumen. "Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah variabel-variabel yang dapat dikendalikan oleh perusahaan, yang terdiri dari produk (*product*), harga (*price*), distribusi (*place*) dan promosi (*promotion*)".¹⁸

¹⁷ Kotler, Philip dan Gary Armstrong, *Dasar-dasar Pemasaran*. Jilid 1. Alih Bahasa: Alexander Sindoro. Jakarta: Prenhallindo, 1997. h. 235

¹⁸ Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2009, h. 220

Variabel-variabel tertera saling mempengaruhi dan keempat strategi tersebut sangat penting satu sama lain sebagai satu kesatuan.

1. Produk (*product*)

"Produk menurut Wahyudi Saidi yang dikutip oleh Sudaryono dalam buku Manajemen Pemasaran adalah suatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan".¹⁹ Dalam pengertian luas, produk mencakup apa saja yang bisa dipasarkan, termasuk benda-benda fisik, jasa manusia, tempat, organisasi, dan ide atau gagasan. Berdasarkan pengertian tersebut produk merupakan segala sesuatu yang dihasilkan oleh produsen dan dapat dibeli oleh konsumen sehingga dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen.

2. Harga (*price*)

"Harga menurut Deliyanti Oentoro yang dikutip oleh Sudaryono dalam buku Manajemen Pemasaran adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang atau barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu".²⁰ Berdasarkan pengertian tersebut harga merupakan nilai dari suatu uang yang ditagihkan atau ditetapkan dari penjual sebagai alat tukar atas suatu barang maupun jasa yang dibeli oleh konsumen.

3. Distribusi (*place*)

"Menurut Suliyanto distribusi merupakan semua kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan membuat produk yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen dapat dengan mudah diperoleh pada waktu dan tempat yang tepat".²¹ Berdasarkan

¹⁹ Sudaryono, *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*, Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2016, h. 207

²⁰ Sudaryono, *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*, Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2016, h. 216

²¹ Suliyanto, *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*, Yogyakarta: CV. Andi Offset, 2010, h. 91

pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa distribusi merupakan suatu kegiatan dengan penyampaian produk kepada konsumen dengan cara tersebut dapat menjadi alat perusahaan sebagai respon umpan balik konsumen misalnya dengan menyampaikan serta ketepatan penyalur yang dapat mengumpulkan pendapat dari konsumen mengenai produk, maka perusahaan akan mengetahui apa yang dibutuhkan dan diinginkan konsumen, dengan itu perusahaan akan mengembangkan produk sesuai kebutuhan dan keinginan dari konsumen.

4. Promosi (*promotion*)

"Menurut Kotler dan Amstrong kutipan Doni Juni Priansa dalam buku Manajemen Pemasaran bahwa promosi adalah suatu unsur yang digunakan untuk memberitahukan dan membujuk pasar tentang produk atau jasa yang baru pada perusahaan, hak dengan iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan maupun publisitas".²² Setelah melihat definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa promosi adalah kegiatan menginformasikan atau mengomunikasikan manfaat dari sebuah produk maupun jasa kepada konsumen untuk mendorong dan membujuk konsumen untuk bersedia membeli produk maupun jasa tersebut, promosi ini sangat efektif apabila dilakukan secara terus menerus oleh pemasar perusahaan, konsumen akan tertarik dan bersedia untuk membeli produk yang ditawarkan.

Program pemasaran yang efektif memadukan semua elemen bauran pemasaran ke dalam suatu program pemasaran yang terintegrasi yang dirancang untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan dengan menghantarkan nilai bagi konsumen. Bauran pemasaran merupakan sarana teknis perusahaan untuk menentukan *positioning* yang kuat dalam pasar sasaran.

²² Donni Juni Priansa, *Pelaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontenporer*, Bandung: Alfabeta, 2017, h .12

Berdasarkan penjelasan di atas dapat dipahami dalam perpaduan 4P dalam program pemasaran yang tepat dapat membentuk suatu pemasaran yang terintegrasi sebagai tujuan untuk mencapai pemasaran dalam suatu perusahaan yang kuat dalam pasar sasaran.

2.3. Pembiayaan Modal Usaha

"Menurut Adiwirawan Karim pembiayaan merupakan salah satu tugas pokok bank yaitu memberikan fasilitas berupa penyedia dana untuk memenuhi kebutuhan pihak deficit unit".²³ "Sedangkan menurut Ahmad Sumiyanto pembiayaan adalah aktivitas menyalurkan dana yang terkumpul kepada nasabah pengguna dana, memilih jenis usaha yang akan dibiayai agar diperoleh jenis usaha yang produktif, menguntungkan dan dikelola oleh nasabah yang jujur dan bertanggung jawab".²⁴ Menurut pendapat-pendapat para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan adalah suatu aktivitas pokok yang dilakukan oleh bank dalam pemberian fasilitas berupa penyaluran dana kepada pihak yang membutuhkan untuk dapat dipergunakan dalam aktivitas yang produktif sehingga diharapkan dapat mengembalika dana yang sudah dipinjam tersebut.

"Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi tiga bagian, yaitu:

- a. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang diajukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk meningkatkan usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
- b. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan"²⁵.

²³ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2013, h. 113

²⁴ Ahmad Sumiyanto, *BMT menuju Koperasi Modern*, Yogyakarta: ISES Pub, 2008, h. 165

²⁵ Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, h. 99

- c. "Pembiayaan Investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (capital goods) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitanya dengan itu. Kebutuhan pembiayaan investasi dapat dipenuhi dengan cara bagi hasil, jual beli dan sewa"²⁶.

"Tujuan pembiayaan terdiri atas dua yaitu bersifat makro dan mikro".²⁷

1. Tujuan yang bersifat makro yaitu:
 - a. Pembiayaan ekonomi umat, artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, pembiayaan mereka akan terbantu dengan hadirnya pembiayaan sehingga mereka dapat melaksanakan akses ekonomi.
 - b. Terdapat dana bagi mengembangkan usaha, artinya untuk meningkatkan usaha mereka menginginkan dana tambahan yang didapatkan dari pembiayaan dana tersebut, terdapat dari pihak surplus dan disalurkan kepada pihak yang minus dana.
 - c. Meningkatkan produktivitas dan memberi peluang bagi masyarakat untuk meningkatkan daya produksinya.
 - d. Membuka lapangan kerja baru.
2. Tujuan yang bersifat mikro yaitu:
 - a. Memaksimalkan laba.
 - b. Meminimalisasikan risiko kekurangan modal pada suatu usaha.
 - c. Pendayagunaan sumber daya ekonomi.
 - d. Penyaluran kelebihan dana dari yang surplus dana ke yang minus dana.

Dalam membangun sebuah usaha pasti terdapat unsur penting yang harus dimiliki oleh seorang pedagang yaitu modal. Modal atau biaya yang dapat diartikan juga sebagai uang atau harta merupakan faktor yang penting bagi setiap usaha, baik skala besar, menengah maupun

²⁶ Ascaraya, Akad dan Produk Bank Syariah, Jakarta: Rajawali Press, 2013, h. 125

²⁷ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*, (Yogyakarta: UPP ANP YKPN), 2005), h. 17-18

usaha yang skalanya kecil, bagi pedagang modal sebagai input (faktor produksi) yang dapat menentukan tinggi atau rendahnya pendapatan. Meskipun faktor ini bukan satu-satunya yang bisa mengukur peningkatan pendapatan, terlebih dengan keadaan sekarang pandemi Covid-19 dan Omicron membuat para pelaku usaha mengalami kesulitan dalam mendirikan maupun mengembangkan usaha yang akan maupun yang sedang dijalani.

Keadaan ini membuat para pelaku usaha kesulitan dengan terbatasnya modal yang dimiliki dan saat ini biaya produksi yang terus mengalami kenaikan. Dengan keadaan seperti ini peran adanya produk pembiayaan modal usaha yang disediakan oleh pihak bank dapat membantu para pelaku usaha yang kesulitan untuk mendirikan maupun mengembangkan usaha mereka.

2.4. Akad Mudharabah

1. Pengertian Akad Mudharabah

"*Mudharabah* berasal dari kata *dharab*, yaitu yang bermakna memukul atau berjalan. Makna ini lebih tepatnya adalah sebagai proses seseorang memukulkan kakinya dan menjalankan usahanya. Sedangkan pengertian *mudharabah* menurut Antonio adalah akad kerja sama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan (100 %) modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola. Keuntungan usaha secara *mudharabah* dibagi menurut kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak, sedangkan apabila rugi ditanggung oleh pemilik modal selama kerugian itu bukan akibat kelalaian si pengelola, maka si pengelola harus bertanggung jawab atas kerugian tersebut".²⁷

"Menurut undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, akad *mudharabah* dalam

²⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah (suatu pengenalan umum)*, Jakarta: Tazkia Institute, 1999, h. 135

pembiayaan adalah akad kerja sama suatu usaha antara pihak pertama (malik, shahibul maal, atau bank syari'ah) yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua (amil, mudharib, atau nasabah) yang bertindak selaku pengelola dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam akad, sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh bank syariah kecuali pihak kedua melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian".²⁸

2. Landasan Hukum

- QS. Al - Muzzamil 20

وَأَخْرَجُونَ بِضُرِّ بُونٍ فِي الْأَرْضِ يَتَّبِعُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ ۗ

"Dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah... (QS. Al – Muzzamil 20)".²⁹

- HR. Ibnu Majah dari Shalil bin Suaib

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبِرُّ كَهَيْئَةِ الْبَيْتِ إِلَى الْبَيْتِ، وَالْمُقَارَضَةُ، وَخَلَطُ الْبُرِّ بِالشَّعِيرِ اللَّيِّتِ لَا لِلْبَيْعِ

Rasullulah SAW Bersabda “ Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkatan: jual beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampuradukan dengan tepung untuk keperluan rumah bukan untuk dijual".³⁰

3. Jenis-Jenis Akad *Mudharabah*

Mudharabah secara umum terbagi menjadi dua jenis yaitu mudharabah mutlaqad dan mudharabah muqayyadah.

- Yang dimaksud dengan transaksi Mudharabah Mutlaqah adalah bentuk kerja sama antara Shohibul Maal dan Mudharib yang

²⁸ Undang-undang Republik Indonesia Nomor 21 Tahun 2008 Tentang Perbankan Syariah, Pasal 19 Ayat 1 Huruf c

²⁹ Al-Qur'an dan Terjemahan QS. Muzzamil 20.

³⁰ Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 07/DSN-MUI/IV/2000 tentang Pembiayaan *Mudharabah*.

cakupannya sangat luas dan tidak dibatasi oleh spesifikasi jenis usaha, waktu, dan daerah bisnis. Dalam pembahasan fiqh ulama Salafus Saleh sering kali dicontohkan dengan ungkapan *If'al ma Syi'ata* (lakukan sesukamu) dari Shahibul Maal ke Mudharib yang memberikan kekuasaan sangat besar³¹

- b) *Mudharabah muqayyadah* atau disebut juga dengan istilah *retriced Mudharabah/specified Mudharabah* adalah kebalikan dari *Mudharabah Mutlaqah*. Si Mudharib dibatasi dengan batasan jenis usaha, waktu, atau tempat usaha. Adanya pembatasan ini seringkali mencerminkan kecenderungan umum si Shahibul Maal dalam memasuki jenis dua usaha.³²

4. Rukun *Mudharabah*

Faktor-faktor yang harus ada (*rukun*) dalam akad *mudharabah* adalah.³³

- a. Pelaku (pemilik modal maupun pelaksana usaha)

Di dalam pelaksanaan akad *mudharabah* harus ada pelaku di mana orang tersebut yang nantinya akan melaksanakan kegiatan usaha tersebut terkait perjanjian akad *mudharabah* dengan minimal dua orang pelaku. Pihak pertama sebagai pemilik modal (*shahibul maal*), sedangkan pihak kedua bertindak sebagai pelaksanaan usaha (*mudharib*).

- b. Objek *mudharabah* (modal dan kerja)

Faktor yang kedua yaitu (objek *mudharabah*) merupakan konsekuensi secara logis dari tindakan yang dilaksanakan oleh para pelaku. Pemilik modal menyerahkan modalnya sebagai objek *mudharabah*, sedangkan pelaku kedua sebagai pelaksanaan usaha yang akan menyerahkan kerjanya sebagai objek *mudharabah*.

³¹ Syafi'i Antonio, Op.Cit. h. 97

³² Syafi'i Antonio, Op.Cit, h. 97

³³ Karim, Adiwarmanto, *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*, Jakarta: IIT Indonesia, 2003, h. 205

c. Persetujuan kedua belah pihak (*ijab-qabul*)

Faktor yang selanjutnya yaitu persetujuan kedua belah pihak yang merupakan konsekuensi dari prinsip *an-taraddin minkum* (sama-sama rela).

d. Nisbah Keuntungan

Faktor yang terakhir yaitu nisbah adalah rukun yang sangat penting dalam akad *mudharabah*. Nisbah mencerminkan imbalan yang berhak diterima oleh kedua belah pihak yang menjalankan perjanjian tersebut. *Mudharib* mendapatkan imbalan atas kerjanya, sedangkan *shahibul maal* mendapatkan imbalan atas penyertaan modalnya.

5. Syarat Akad

a. Pihak yang berakad, pemilik modal dan pengelola harus memiliki keahlian dan keinginan untuk saling menjalin kerja sama.

b. Objek akad, diantaranya meliputi:

- Nominal pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas.
- Terdapat jangka waktu pengelolaan dana beserta jenis pekerjaan.
- Keuntungan atau nisbah bagi hasil disepakati bersama.

c. Akad

- Pihak yang melangsungkan akad harus jelas.
- Jumlah modal harus disepakati bersama.
- jika terdapat risiko yang ditimbulkan dari usaha harus diperjelas pada saat *ijab qabul*.

6. "Fatwa DSN MUI No. 07/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Pembiayaan *Mudharabah*

Ketentuan pembiayaan:

1. Dalam pembiayaan ini bank sebagai pemilik dana membiayai 100% sedangkan nasabah sebagai pengelola dana.

2. Jangka waktu dan pembagian keuntungan berdasarkan kesepakatan bersama.
3. Pengelola dana boleh melakukan usaha sesuai dengan syariah, dan pihak bank memiliki hak dalam pengawasan.
4. Jumlah pembiayaan harus dikatakan dengan jelas.
5. Kerugian ditanggung oleh bank sebagai pemilik dana kecuali jika nasabah melakukan kesalahan yang disengaja.
6. Bank dapat meminta jaminan kepada pihak pengelola.

Ketentuan hukum pembiayaan:

1. Periode waktu *mudharabah* dapat dibatasi.
2. Kontrak tidak boleh dikaitkan dengan kejadian di masa depan.
3. Sebenarnya dalam *mudharabah* tidak ada ganti rugi, kecuali jika disengaja atau karena kelalaian.
4. Jika terjadi perselisihan diantara kedua belah pihak, maka diselesaikan melalui badan arbitrase syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah".³⁴

2.5. Covid-19

"Virus Corona (Corona Virus Disease) adalah virus yang berasal dari wuhan china, dan telah menyebar diberbagai dunia termasuk indonesia. Virus ini ditularkan melalui droplet, yaitu partikel air yang berukuran kecil dan biasanya keluar ketika sedang batuk atau bersin. Apabila cairan tersebut terhirup seseorang akan beresiko tertular penyakit ini".³⁵ Semua orang dapat terinfeksi penyakit ini namun seseorang dengan kondisi daya tubuh yang rendah terutama seseorang yang lanjut usia maupun memiliki penyakit kronis dapat dengan mudah tertular. Adapun gejala yang dirasakan saat terinfeksi virus ini seperti pilek, sakit

³⁴ Achamd Ifham Sholhin, Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah, Jakarta: Kompas Gramedia Building, 2010, h.172-174.

³⁵ Ririn Niviyanti Putri, Indonesia dalam Menghadapi Pandemi Covid-19, Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi, 20(2), Juli 2020, DOI 10.33087/jiubj.v20i2.1010 .

tenggorokan, demam tinggi, batuk, sesak napas bahkan jika sudah parah akan menyebabkan kematian.

"Covid-19 pertama dilaporkan di Indonesia pada tanggal 2 Maret 2020 sejumlah dua kasus. Data 31 Maret 2020 menunjukkan kasus yang terkonfirmasi berjumlah 1.528 kasus dan 136 kasus kematian. Tingkat mortalitas Covid-19 di Indonesia sebesar 8,9%, angka ini merupakan yang tertinggi di Asia Tenggara".³⁶ Perkembangan virus Covid-19 selalu mengalami peningkatan dan berdampak pada semua sektor salah satunya pada aspek ekonomi termasuk pada dunia perbankan yang merasakan dampak akibat virus tersebut. "Kasus perkembangan harian Covid-19 per 03 Januari 2021 mencapai jumlah kasus positif sebanyak 110,679 (14.46%) dan terus mengalami penambahan sebanyak 6,877, dengan jumlah kasus yang sembuh 631,937 (82.57%), serta jumlah kasus angka kematian sebanyak 22,734 (2.97%)".³⁷

Penanganan dan pencegahan Covid-19 di Indonesia dilakukan agar mencegah penyebaran serta korban jiwa yang setiap hari mengalami peningkatan. Pemerintah melakukan kebijakan antara lain pembatasan sosial bersekala besar (PSBB). "Menurut Peraturan Menteri Kesehatan RI Nomor 9 Tahun 2020 tercantum dalam Bab 1 Pasal 1 Pembatasan Sosial Berskala Besar adalah pembatasan kegiatan tertentu penduduk dalam suatu wilayah yang diduga terinfeksi Corona Virus Disease 2019 (COVID-19) sedemikian rupa untuk mencegah kemungkinan penyebaran Corona Virus Disease (COVID-19)".³⁸ "Pembatasan Sosial Berskala Besar didasarkan pada Undang-Undang Nomor 4 Tahun 1984. Kebijakan ini merupakan upaya yang dilakukan untuk mengurangi penyebaran wabah atau pandemi Corona Virus Disease 2019 (Covid-19) yang

³⁶ Adityo Susilo et al., "Coronavirus Disease 2019: Tinjauan Literatur Terkini Coronavirus Disease 2019: Review of Current Literatures," *Jurnal Penyakit Dalam Indonesia* 07, no. 01 (2020), hlm. 46.

³⁷ Satuan Tugas Penanganan Covid-19, *Analisis Data Covid-19 Indonesia Update Per 03 Januari 2021*, h. 2

³⁸ PERATURAN MENTERI KESEHATAN REPUBLIK INDONESIA NOMOR 9 TAHUN 2020, diakses 10 Juni 2022, Pukul 22.15 WIB, h. 3.

bertujuan agar dapat melindungi masyarakat karena wabah pandemi Covid-19 ini sangatlah berbahaya"³⁹. Kebijakan ini wajib dilakukan oleh seluruh masyarakat.

³⁹ Imas Novita Juaningsih, dkk, Optimalisasi Kebijakan Pemerintah Dalam Penanganan Covid-19 Terhadap Masyarakat Indonesia, Jurnal Sosial dan Budaya Syar-i, Vol 7, No. 6, 2020, h. 513

BAB III

GAMBARAN UMUM PT. BPRS SURIYAH KANTOR CABANG KUDUS

3.1. Sejarah PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus

Bank Syariah Suriyah disebut dengan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah "Suriyah" dilaksanakan di Cilacap yang terletak pada kabupaten di barat daya propinsi Jawa Tengah yang sekarang dijadikan sebagai tempat kantor pusat. "Didirikan dengan Akta No. 3 Notaris Naimah, SH pada tanggal 6 Januari 2005 dan telah disahkan oleh Departemen Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor : C-02469 HT.01.01 tahun 2005 tertanggal 31 Januari 2005, masuk dalam Berita Negara Republik Indonesia Nomor 62 tahun 2005 dan tambahan Berita Negara Nomor 8311 serta berberapa kali mengalami perubahan anggaran dasar yang terakhir Akta Notaris No. 14 taggal 12 Juni 2012 yang dibuat dihadapan Notaris Sumardi, SH Notaris di Cilacap dan telah diterima oleh Kementerian HUKUM dan HAM Republik Indonesia dengan Surat Nomor AHU-AH 01.10-23812 tanggal 12 Juni 2012".⁴⁰

"Bank Syariah Suriyah mulai beroperasi menjalankan kegiatan usaha di bidang perbankan syariah sejak tanggal 1 April 2005 setelah mendapat Salinan Keputusan Gubernur Bank Indonesia No.7/14KEP.GBI/2005 tanggal 21 Maret 2005, selama beroperasi kurang lebih 17 tahun, per Desember 2021 asset BPRS Suriyah telah mencapai Rp.493.644 Milyar,-."⁴¹ Asset dengan jumlah yang besar ini terus mengalami peningkatan yang dikarenakan pertumbuhan yang terus meningkat. "Selain kantor pusat, saat ini BPRS Suriyah memiliki 5 Kantor Kas dan 5 Kantor Cabang meliputi"⁴²: Kantor Kas Cilacap di Gumilir Cilacap, Kantor Kas Payment Point di RSI Fatimah Cilacap,

⁴⁰ PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus "*Sejarah PT. BPRS Suriyah*" dalam www.banksuriyah.com diakses tanggal 22 Maret 2022.

⁴¹ Wawancara Dengan Ibu Meta Yuliatri Selaku Back Office BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus Pada Tanggal 21 Maret 2022

⁴² PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus , <https://www.banksuriyah.com/> diakses tanggal 22 Maret 2022.

Kantor Kas Kroya diruko Selatan pasar Kroya, Kantor Kas Sidareja di Jl. Jendral Sudirman Kv. A:1 Sidareja Cilacap, Kantor kas Majenang di Jl. Diponegoro No. 131 Majenang Cilacap dan untuk kantor cabang pertama berdiri tanggal 16 Oktober 2010 di Semarang tertelat di Jl. Indraprasta No. 39 Semarang, tanggal 23 Januari 2012 di Salatiga bertempat di Jl. Soekarno Hatta No. 2 Cebongan Salatiga, tanggal 24 Juni 2013 di Kudus di Ruko Kereta Api (KAI) blok. A No. 1 di Jl. Ahmad Yani Kudus Telp. (0291) 440612 Fax. 90291) 440613, tanggal 25 Januari 2015 Slawi di Jl. Ahmad Yani No. 53 Slawi Tegal, 16 Januari 2016 Pekalongan di Jl. Roya Sapugarut No. 138 Bauran Pekalongan.

3.2. Visi, Misi PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus yaitu:

“Visi:

- a. Menjadikan Bank Pembiayaan Rakyat Suriyah yang efisien, kompetitif serta memenuhi prinsip kehati-hatian.
- b. Mampu dalam mendukung sektor rill secara nyata melalui kegiatan berupa pembiayaan berbasis bagi hasil serta transaksi rill dalam rangka tolong menolong, keadilan menuju kebaikan serta kemaslahatan ummat.
- c. Sehat dikukur dari peraturan/ketentuan Bank Indonesia.
- d. Memperluas jaringan pelayanan..
- e. Membina Sumber Daya Insani (SDI) secara profesional dan berintegritas.

Misi:

- a. Dapat membangun ekonomi ummat.
- b. Memberikan produk-produk perbankan berbasis syariah yang mampu dalam mendorong masyarakat untuk menjalankan bisnis secara efisien, produktif dan akuntabel.
- c. Pertumbuhan bank yang optimal.

d. Memelihara hubungan kerja yang baik.”⁴³

Motto:

" MAJU BERSAMA DALAM USAHA SESUAI SYARIAH"

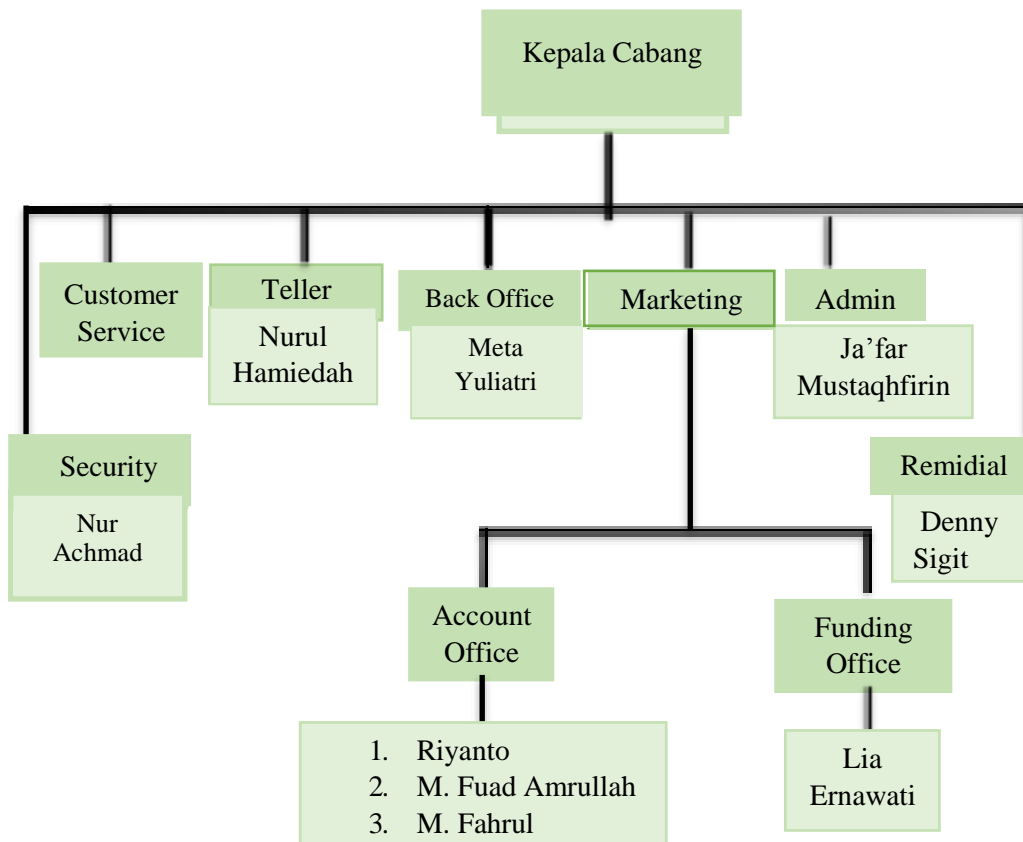
3.3. Nilai-nilai Utama:

1. Religius, diantaranya:
 - Berakhlakul karimah
 - Berkeyakinan
 - Silaturahmi
 - Tulus dan taat
 - Giat dalam mencari ilmu agama
2. Keutuhan, diantaranya:
 - Amanah, jujur serta transparan
 - Mematuhi peraturan
 - Komitmen yang kuat
 - Tahan banting serta memiliki loyalitas yang tinggi
 - Menyatunya perkataan, pikiran dan perbuatan
3. Profesional diantaranya:
 - Disiplin
 - Pedoman pada prinsip kehati – hatian
 - Inovatif dan Inisiatif
 - Cerdas, berkerja keras, efisien serta efektif
 - Bertanggung jawab
4. Customer Oriented, diantaranya:
 - Bersahabat, hangat dan ramah
 - Komunikatif dengan nasabah
 - Pelayanan yang memuaskan
 - Tepat dan cepat

⁴³ PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus “*Visi Misi*” dalam www.banksuriyah.com diakses tanggal 22 Maret 2022.

- Menjadi solusi untuk nasabah
5. Kerjasama, diantaranya:
- Teguh
 - Berdampingan
 - Saling melengkapi
 - Rajin dalam menggapai tujuan bersama
 - Keperluan pribadi di bawah keperluan tim

34. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas PT. BPRS Suriyah Kudus



Adapun tugas dari masing-masing setiap bagian diantaranya:

- a. Kepala cabang
- Bertanggung jawab terhadap terlaksananya segala sesuatu terhadap kegiatan operasional perusahaan.

- Memimpin dalam pelaksanaan seluruh kegiatan dalam perusahaan.
- Mengambil keputusan akhir terhadap calon nasabah dalam pemutusan pencairan pembiayaan.
- Berwewenang dalam memberi keputusan dalam persetujuan dokumen-dokumen penting perusahaan.
- Melakukan koordinasi terhadap kegiatan penyelesaian pembiayaan mengenai restrukturisasi.
- Melakukan evaluasi terhadap kinerja operasional kantor terhadap kebijakan yang sesuai dengan tujuan perusahaan.

b. Customer service

- Memberikan informasi bagi calon nasabah mengenai produk yang dipakai dalam bank.
- Melayani calon nasabah dalam pembukaan, penutupan tabungan serta deposito.
- Membantu dalam mengatasi segala persoalan yang dialami nasabah perihal keluhan, kritikan maupun kendala atas pelayanan bank.

c. Teller

- Bertindak dalam menerima setoran, angsuran dana dari nasabah.
- Melayani dalam penarikan tabungan maupun pencairan deposito nasabah.
- Memastikan dan mencocokkan nominal yang tertera dalam slip setoran maupun penarikan dengan uang fisik nasabah.
- Menghitung serta menyusun seluruh uang pada awal pembukaan sampai akhir dan melaporkannya kepada back office.

d. Back Office

- Membuat pembukuan akuntansi harian, bulanan serta laporan keuangan yang nantinya menyampaikan kepada kepala cabang serta kantor pusat.

- Membantu serta menjaga teller dalam kegiatan operasional bank.

e. Admin

- Memeriksa kelengkapan dokumen pengajuan permohonan pembiayaan sesuai dengan ketentuan.
- Menyampaikan laporan kepada calon nasabah terkait persyaratan, biaya serta ketentuan berlaku terkait akad.
- Membuat serta bertanggung jawab terhadap pembuatan akad.
- Melaksanakan pengikatan pembiayaan ke notaris.
- Memastikan kembali semua pembiayaan yang telah diajukan telah di proses sesuai dengan peraturan yang berlaku serta mengarsip dokumen nasabah.

f. *Account Officier*

- Komunikatif kepada calon nasabah.
- Memberikan pelayanan pada produk pembiayaan secara optimal.
- Memastikan kelengkapan dokumen pengajuan pembiayaan sesuai persyaratan.
- Membuat surat pengajuan pembiayaan serta mengajukannya kepada kepala cabang.
- Melakukan kunjungan ketempat calon nasabah guna menganalisa kelayakan atas pengajuan pembiayaan.
- Menjalin hubungan yang ramah terhadap nasabah agar percaya untuk menjadi nasabah tetap bank.
- Menganalisis adanya peluang pasar.

g. *Funding Officier*

- Meningkatkan jumlah nasabah simpanan.
- Memberi informasi dalam perkembangan bagi hasil perusahaan.
- Melaksanakan kegiatan dalam pengambilan setoran simpanan.
- Memastikan jumlah dana setoran yang diambil dengan yang tertera pada buku tabungan sudah sesuai.

h. Remedial

- Membuat perpanjangan angsuran.
- Melaksanakan kegiatan pengambilan setoran pada produk pembiayaan yang mengalami keterlambatan.
- Membantu account officer dalam melaksanakan kunjungan ke tempat calon nasabah guna menganalisis kelayakan atas pengajuan pembiayaan.
- Memberikan saran serta masukan kepada nasabah dalam meningkatkan usaha yang mengalami penurunan.

i. Security

- Menyambut siapapun yang datang ke kantor dengan salam dan ramah.
- Bertanggung jawab terhadap keamanan di sekitar di lingkungan kantor dari segala bentuk kejahatan.
- Bertanggung jawab terhadap seluruh asset di perusahaan.
- Memberikan bantuan kepada nasabah yang mengalami kesulitan.

j. Jam oprasional BPRS Suriyah Kudus

Senin - Kamis 08.00 - 17.00

Jumat 08.00 - 16.00

Sabtu dan minggu libur

3.5. Produk-produk PT. BPRS Suriyah Kudus

1. Produk *Funding* (Penghimpun Dana)

Pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus kegiatan penghimpunan dana adalah menghimpun dana dari masyarakat yang nantinya disalurkan lagi kepada pihak yang kekurangan dana dalam bentuk pembiayaan. terdapat dua jenis simpanan diantaranya:

a. Produk Simpanan Wadiah

Simpanan wadiah yaitu bentuk simpanan oleh pihak ketiga dari bank dan bersifat sebagai titipan yang harus dijaga, produk simpanan ini bisa diambil kapanpun oleh nasabah. Pada produk

simpanan *wadiah* ini terbagi menjadi dua jenis tabungan yang terdiri atas:

□ Tabungan Tasya Suriyah

Tabungan tasya suriyah yaitu produk tabungan yang ditujukan kepada kecuali pelajar misalnya seperti karyawan dan mahasiswa.

Memiliki karakteristik diantaranya:

- “Persyaratan yang mudah terdiri dari *fotocopy* kartu identitas diri (KTP, Paspor, SIM dll).
- Setoran pertama yang terjangkau yaitu sebesar Rp. 20.000,- dan setoran selanjutnya minimal sebesar Rp. 10.000 dengan ketentuan saldo yang harus mengendap minimal sebesar Rp. 20.000,-.
- Biaya administrasi yang terjangkau yaitu Rp.1000,- per bulan dengan rekening nasabah terpotong langsung secara otomatis oleh bank.
- Mendapat bonus tabungan bagi yang beruntung yang besarnya ditentukan oleh kebijakan bank.”⁴⁴

□ Tabungan Tasya Pelajar dan Santri

Tabungan pelajar dan santri merupakan tabungan yang dikhususkan dan ditawarkan pada kalangan pelajar dan santri dengan prinsip akad *wadiah* dengan harapan para pelajar dan santri secara cermat dapat mengatur keuangan sejak dini.

Memiliki karakteristik diantaranya:

- Persyaratan yang mudah yaitu menyertakan *fotocopy* kartu identitas diri (KTP, kartu keluarga ataupun kartu pelajar).
- Setoran kesatu yang terjangkau untuk pelajar yaitu sebesar Rp 10.000,- dan setoran selanjutnya minimal sebesar Rp

⁴⁴ SOP PT BPRS. Suriyah Kantor Cabang Kudus.

5.000,- dengan ketentuan saldo yang mengendap minimal sebesar Rp. 5000,-.

- Biaya administrasi yang sangat terjangkau yaitu sebesar Rp 1000,- per bulan dengan rekening nasabah terpotong langsung secara otomatis yang dilakukan oleh bank.
- Mendapat bonus bagi yang beruntung yang besarnya ditentukan oleh kebijakan bank.

b. Produk Simpanan *Mudharabah*

Simpanan *mudharabah* yaitu tabungan dana nasabah dengan prinsip akad *mudharabah mutlaqoh* dimana dana tersebut dikelola oleh pihak bank dan diambil manfaatnya dengan tujuan untuk mencari keuntungan dari hasil usaha sesuai dengan porsi atau nisbah yang telah disepakati pada waktu akad.

Adapun produk - produk tabungan tasya *mudharabah*:

Tabungan tasya haji

Tabungan tasya haji adalah produk tabungan dengan akad bagi hasil dengan menggunakan prinsip syariah yang dikhususkan bagi umat Islam untuk memenuhi panggilan dari Allah SWT, berikut ini merupakan persyaratan untuk pembukaan rekening bagi perorangan maupun perusahaan.

- “Perorangan yaitu melengkapi formulir pembukaan rekening dan melampirkan fotocopy kartu identitas diri (KTP, Paspor, SIM dll).
- Perusahaan yaitu melengkapi formulir pembukaan rekening, menyertakan legalitas atau organisasi, melampirkan kartu identitas diri (KTP) salah satu anggota yang ditunjuk dengan menyertakan surat kuasa atas penunjukkan anggota dan setoran pertama sebesar Rp 100.000,- dan setoran selanjutnya sebesar Rp. 50.000,-.”⁴⁵

Tabungan Tasya Qurban

⁴⁵ SOP PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus

Tabungan tasya qurban adalah tabungan berjangka dengan menggunakan akad *mudharabah* yang ditujukan bagi umat Islam yang memiliki ketetapan hati untuk beribadah dengan cara berbagi dengan sesamanya melalui ibadah qurban, adapun persyaratan bagi pembukaan tabungan tasya qurban untuk perorangan maupun perusahaan.

- Perorangan yaitu melengkapi formulir pembukaan rekening dan melampirkan fotocopy kartu identitas diri (KTP, Paspor, SIM dll.
- Perusahaan yaitu melengkapi formulir pembukaan rekening, menyertakan legalitas atau organisasi, melampirkan kartu identitas diri (KTP) salah satu anggota yang ditunjuk dengan menyertakan surat kuasa atas penunjukkan anggota dan setoran pertama yang sangat terjangkau yaitu sebesar Rp 25.000,- dan setoran selanjutnya sebesar Rp. 10.000.

“Adapun karakteristik diantaranya:

- Tanpa biaya administrasi per bulan.
- Tabungan hanya diperuntukan untuk pembelian hewan qurban.
- Nisbah disepakati bersama pada waktu awal akad.
- Keuntungan atau bagi hasil diperoleh nasabah sesuai dengan nisbah yang disepakati pada awal akad.
- Penarikan dapat dikuasakan atau diwakilkan namun harus melampirkan surat kuasa bermaterai.
- Jika nasabah meninggal dunia maka akan diberikan kepada ahli waris yang telah tertera pada formulir pembukaan tabungan dengan sisa saldo yang telah tercatat di dalam pembukuan dan jika tidak mempunyai ahli waris maka akan diberikan kepada amil zakat.”⁴⁶

⁴⁶ SOP PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus

□ Tabungan Masa Depan Syariah Suriyah (tamansari)

Tamansari merupakan tabungan berjangka dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqoh* yang ditujukan untuk semua kalangan terutama usia dini guna mempersiapkan masa yang akan datang berdasarkan prinsip syariah.

Memiliki karakteristik diantaranya:

- Mendapatkan bagi hasil yang diberikan oleh bank yang bisa diketahui setiap akhir bulan dan secara otomatis saldo milik nasabah akan bertambah.
- Nasabah dapat menentukan jangka waktu kesepakatan tabungan (minimal tiga tahun).
- Jumlah setoran pertama terjangkau hanya sebesar Rp. 50.000,- dan setoran selanjutnya minimal sebesar Rp. 50.000,-.

□ Deposito Syariah

Deposito syariah atau lebih disebut sebagai desya merupakan produk penghimpunan dana berjangka dengan menggunakan akad *mudharabah mutlaqoh*, di mana penarikannya hanya boleh dilakukan sesuai kesepakatan.

Adapun karakteristik diantaranya:

- Nasabah sebagai pemilik modal atau dana dan pihak bank sebagai pengelola modal.
- Pihak bank diperbolehkan untuk mengelola dana tersebut untuk dimanfaatkan dan mendapatkan keuntungan dengan ketentuan sesuai syariah.
- Pada akad pembukaan rekening nisbah sudah ditentukan.
- Bank tidak diperbolehkan untuk mengurangi nisbah yang sudah menjadi hak nasabah.

2. Produk Lending (Penyaluran Dana)

PT BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus juga terdapat kegiatan berupa penyaluran dana (lending) yang dapat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan konsumtif seperti rumah,

motor, mobil maupun untuk memenuhi kebutuhan produktif seperti memberikan pembiayaan untuk kebutuhan modal usaha, produk dalam kegiatan penyaluran dana ini sering juga disebut sebagai *Bisya*, terdapat terdapat berberapa jenis akad dalam pembiayaan syariah yang ada di BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus diantaranya:

□ *Pembiayaan Murabahah*

Pembiayaan dengan menggunakan akad *murabahah* ini yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli atas barang tertentu dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati kedua belah pihak, keuntungan tersebut diperoleh dari perhitungan harga pokok dari barang tersebut dengan tambahan margin dan pelunasan pembiayaan dilakukan dengan cara mengangsur.

□ *Pembiayaan Mudharabah*

Pembiayaan *mudharabah* yaitu pembiayaan menggunakan sistem bagi hasil dari keuntungan yang didapat dari usaha bersama dengan pihak bank di mana bank sebagai pemilik modal untuk keuntungannya diperoleh berdasarkan kesepakatan di awal.

□ *Pembiayaan Musyarakah*

Pembiayaan *musyarakah* yaitu pembiayaan dengan prinsip bagi hasil dengan keuntungan yang didapat usaha bersama dengan pihak-pihak yang memberikan dana, di mana pemberian masing-masing bagian ditentukan sesuai porsi modal dan sesuai kesepakatan diawal.

□ *Pembiayaan Ijarah*

Pembiayaan *ijarah* adalah pembiayaan dengan prinsip akad atas perpindahan kepemilikan suatu barang dengan waktu tertentu dan pembayaran dilakukan secara berkala dengan tidak menyertakan pemindahan atas kepemilikan barang tersebut.

□ *Pembiayaan Multijasa*

Pembiayaan *multijasa* adalah pembiayaan berdasarkan prinsip atas manfaat suatu barang atau jasa yang diperoleh dari

pembayaran sewa secara berkala. pembiayaan *multijasa* ini diberikan kepada mereka untuk memenuhi kebutuhan seperti pembiayaan pernikahan, rumah sakit dan lain sebagainya.

BAB IV

ANALISA DAN PEMBAHASAN

4.1. Strategi Pemasaran pada Pembiayaan Modal Usaha Sebelum Masa Pandemi Covid-19 di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus

Pemasaran sangatlah penting dalam hal untuk memenuhi keinginan serta kebutuhan masyarakat mengenai produk atau jasa maupun dalam rangka untuk menghadapi pesaing yang semakin kompetitif, dalam pemasaran kegiatan promosi menjadi salah satu komponen yang sering terlibat dengan adanya kegiatan promosi ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan masyarakat mengenai produk atau jasa yang dimiliki perusahaan serta diharapkan masyarakat dapat tertarik dan terdorong untuk menggunakan produk oleh perusahaan sehingga dapat meningkatkan jumlah nasabah bank.

Kegiatan promosi yang dilaksanakan oleh suatu perusahaan pasti mengandung maksud dan tujuan tersendiri, tujuan ini ditetapkan dan disesuaikan dengan keinginan oleh pihak manajemen perusahaan, promosi dapat memudahkan perusahaan untuk memasarkan produk yang dimiliki, untuk mencapai tujuan tersebut maka perlu dilakukan berbagai pertimbangan oleh perusahaan yang nantinya dapat untuk mengapai niat tersebut.

Dalam mengapai tujuan tersebut terdapat strategi pemasaran yang digunakan pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus sebelum masa pandemi Covid-19 terhadap produk pembiayaan modal usaha yaitu dengan menggunakan marketing mix (bauran pemasaran) yang meliputi:

1. Strategi Produk

Strategi produk merupakan tersedianya produk yang sesuai dengan situasi pasar yang disasar sehingga bisa memenuhi keinginan serta kebutuhan konsumen, strategi produk yang digunakan PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus adalah dengan memperlihatkan

keunggulan dari produk pembiayaan modal usaha sehingga calon konsumen akan melihat manfaat dari penggunaan produk tersebut. Keunggulan yang terdapat pada produk pembiayaan modal usaha diantaranya:

- a. Dapat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan serta keinginan mereka.
- b. Kemudahan dalam persyaratan pembiayaan.
- c. Margin yang dapat disepakati bersama.
- d. Jangka waktu angsuran yang dapat ditentukan oleh calon nasabah.
- e. Pengambilan angsuran dapat dilakukan dengan sistem jemput bola.

2. Strategi Harga

Harga dalam unsur marketing mix dapat dikatakan sebagai biaya, di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus harga dilihat melalui pengorbanan yang dilakukan untuk mendapatkan manfaat dalam bentuk jasa. Pada produk pembiayaan modal usaha pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus, jumlah bagi hasil yang diberikan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak.

3. Strategi Tempat

Strategi tempat adalah kegiatan untuk menyampaikan produk kepada calon nasabah yang mencakup saluran pemasaran dan distribusi. Strategi tempat pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus dengan mempunyai letak kantor yang strategis di mana berada pada seberang jalan dan disebelah pasar Bitingan Kudus dan kantor cabang berada tidak jauh dari alun-alun simpang 7 dan masjid menara Kudus dengan lingkungan sekitar yang padat penduduk, sehingga memudahkan perusahaan dalam memasarkan produk dan distribusi terhadap pembiayaan modal usaha.

4. Strategi Promosi

Strategi promosi yaitu materi yang digunakan agar mempengaruhi serta memberitahukan target pasar terhadap produk

yang dimiliki perusahaan terdapat 5 promosi yang dilaksanakan oleh PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus untuk mempromosikan produknya diantaranya:

a. Periklanan (*Adverstising*)

BPRS Kantor Cabang Kudus menggunakan periklanan ini untuk memberikan informasi kepada calon nasabah mengenai manfaat, keuntungan dan harga dibandingkan kompetitor lain dengan menggunakan berbagai media seperti:

- Pencetakan brosur
- Papan nama (billboard)
- Pemasangan spanduk
- Melalui media berupa instagram
- Melalui media berupa facebook
- Melalui media berupa whatsapp

b. Promosi Penjualan (*Sales Promosion*)

Promosi penjualan merupakan tujuan untuk mengembangkan jumlah nasabah atau meningkatkan penjualan, promosi ini dilaksanakan agar menarik calon nasabah untuk membeli produk yang telah ditawarkan bank, pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus promosi yang dilakukan keringanan angsuran, perpanjangan waktu pembayaran.

c. Publisitas (*Publicity*)

Publisitas adalah kesibukan dari promosi dengan tujuan agar memberikan daya tarik calon nasabah melalui kegiatan yang diselenggarakan perusahaan ataupun kerjasama dengan instansi lain, seperti :

- a. Ikut bakti social
- b. Ikut berpartisipasi dalam pameran
- c. Sponsorsip kegiatan⁴⁷

⁴⁷ Wawancara dengan Bapak Suroso, kepala cabang di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus pada tanggal 25 Maret 2022 pukul 11.00 WIB.

kegiatan ini dapat meningkatkan popularitas pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus untuk bertambah terkenal di masyarakat luas dan untuk mendekatkan masyarakat agar mengenal secara lebih dekat.

d. Penjualan Pribadi (*Personal Selling*)

Penjualan pribadi di dunia perbankan yaitu dilakukan oleh seluruh pegawai, pada BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus penjualan pribadi dilakukan mulai dari satpam sampai kepala cabang dimana seluruh pegawai berkontribusi dalam promosi, personal selling ini dapat dilakukan oleh pegawai divisi Account Officer dengan cara door to door.

Adapun kelebihan dari penjualan pribadi (personal selling) diantaranya:

- Pihak bank berkesempatan secara langsung bertemu muka dengan calon nasabah maupun nasabah sehingga pihak bank berkesempatan secara langsung menjelaskan produk yang dimiliki bank.
- Menjalin hubungan baik antara calon nasabah atau nasabah dengan pihak bank.
- Membuat suasana mengharuskan calon nasabah maupun nasabah untuk memberikan tanggapan terhadap penjelasan yang sudah didengar dan diperhatikan oleh calon nasabah maupun nasabah terhadap penjelasan yang telah diberikan.

e. Kepuasan Nasabah (Pelanggan)

Kepuasan nasabah ini bertujuan supaya strategi pemasaran yang dilakukan agar dapat mengembangkan jumlah nasabah melalui dengan memberikan kepuasan terhadap nasabah, dalam praktiknya pada PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus jika bisa memberikan kepuasan terhadap produk pembiayaan modal usaha maka bank akan menerima berbagai keuntungan diantaranya:

- Kegembiraan nasabah lama akan mempengaruhi nasabah baru melalui beragam cara misalkan nasabah lama akan memberitahu atau menyarankan atas pengalamannya dan keuntungan yang telah diperoleh kepada kerabat, teman ataupun lingkungan tempat mereka bekerja.
- Dapat mempertahankan nasabah lama untuk tetap menjadi nasabah di bank (tidak berpaling ke bank lain) yang berarti nasabah percaya kepada kinerja bank.

4.2. Strategi Pemasaran pada produk Pembiayaan Modal Usaha pada Masa Pandemi Covid-19 di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus

Adanya pandemi Covid-19 sangatlah berdampak pada sektor perbankan syariah salah satunya yaitu pada produk pembiayaan modal usaha yang memiliki perbedaan strategi pemasaran antara sebelum masa pandemi Covid-19 dan pada masa pandemi Covid-19. Strategi pemasaran modal usaha yang diterapkan PT. BPRS Suriyah pada masa pandemi Covid-19 diantaranya yaitu:

1. Melakukan inovasi dan kreatifitas dengan memperhatikan nasabah, yang dapat melalui memberikan pendampingan dan konsultasi untuk membantu UMKM yang terkena dampak Covid-19.
2. Melakukan pelatihan-pelatihan secara online untuk menambah wawasan terkait bank syariah itu sendiri, seperti mengadakan seminar online.
3. Mempermudah pembayaran angsuran dan pencairan pembiayaan, pada masa pandemi Covid-19 pembayaran angsuran dan pencairan pembiayaan dapat dilakukan dengan sistem transfer. Hal ini dilakukan untuk menekan penyebaran Covid-19.
4. Menerapkan restrukturisasi, pada masa pandemi Covid-19 PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus memberikan keringanan berupa restrukturisasi kepada nasabah yang mengalami penurunan

penghasilan.⁴⁸ Seperti memperpanjang jangka waktu pembiayaan, memperpanjang jangka waktu angsuran, dan memberikan tambahan modal kepada usaha yang di nilai masih layak.

5. Menutup PT. BPRS Suriyah dikarenakan penerapan pembatasan kegiatan masyarakat atau PPKM yang diselenggarakan mulai 11 Januari sampai 25 Januari dan setelah adanya pelanggaran kebijakan dari pemerintah PT. BPRS Suriyah mulai beroperasi kembali namun mengurangi jam oprasional, yang semula beroperasi mulai dari pukul 08.00 sampai pukul 17.00 menjadi pukul 08.00 sampai pukul 16.00.

⁴⁸ Wawancara dengan Bapak Denny Sigit, Remedial di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus pada tanggal 17 Februari 2022 pukul 09.00 WIB.

BAB V

PENUTUPAN

5.1. Kesimpulan

1. Strategi pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha sebelum masa pandemi Covid-19 yang diterapkan oleh PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus yaitu melalui menggunakan strategi marketing mix yang meliputi strategi produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*). Dalam strategi produk bank menyediakan produk yang tepat disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan dari nasabah. Strategi harga yang diterapkan PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus dengan menetapkan harga sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Strategi tempat dengan memilih lokasi yang strategis. Serta dengan menerapkan strategi promosi yang meliputi periklanan (*advertising*), penjualan (*sales promotion*), strategi publisitas (*publicity*), penjualan pribadi (*personal selling*), dan mengutamakan kepuasan nasabah.
2. Pandemi Covid-19 memiliki dampak yang cukup besar pada sektor perbankan syariah, salah satunya yaitu pada produk pembiayaan modal usaha. Untuk itu diperlukan strategi pemasaran yang tepat untuk meminimalisir dampak yang ditimbulkannya. Adapun strategi pemasaran pada produk pembiayaan modal usaha yang diterapkan PT. BPRS Suriyah pada masa pandemi Covid-19 yaitu dengan menerapkan pemasaran melalui strategi digital marketing seperti melalui media sosial berupa facebook, instagram, whatsapp, dan google ads. Melakukan inovasi dan kreatifitas seperti memberikan pendampingan dan konsultasi padaUMKM. Melakukan pelatihan-pelatihan secara online. Mempermudah pembayaran angsuran dan pencairan pembiayaan via transfer. Menerapkan restrukturisasi dan mengurangi jam oprasional.

5.2. Saran

1. Disarankan kepada segenap pihak PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus agar beranjak memperhatikan evaluasi terhadap segala kebijakan yang telah dilakukan pada produk pembiayaan modal usaha karena melalui evaluasi inilah yang akan menjadi kunci keberhasilan terhadap strategi yang telah diterapkan oleh BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus. Apabila strategi telah diterapkan dengan baik tentunya patut untuk dipertahankan, namun apabila strategi yang diterapkan tidak sesuai maka diperlukan strategi lain yang lebih efektif dan akurat yang dapat dilaksanakan oleh pihak PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.
2. Disarankan kepada masyarakat untuk lebih memperhatikan ketentuan serta peraturan yang sudah ditetapkan oleh pihak PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus sehingga tidak ada kesalahpahaman diantara kedua belah pihak setelah terlaksananya akad.
3. Kepada penelitian lain disarankan dapat melakukan wawancara kepada pihak calon nasabah maupun nasabah secara langsung yang lebih mendalam, tidak hanya kepada pihak PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus saja agar mendalami penggunaan atas manfaat serta ketertarikan terhadap produk pembiayaan modal usaha di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.

5.3. Penutup

Puji syukur terhadap kehadirat Allah SWT, melalui segala rahmat serta ridha-Nya sehingga penulis cakup untuk menangani Tugas Akhir yang sangat sederhana. Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan Tugas Akhir ini masih terdapat kesalahan serta kekurangan baik dari segi tulisan maupun bahasanya. oleh sebab itu, penulis menyetujui dengan penuh lapang dada terhadap kritik serta saran yang berjiwa menumbuhkan dengan harapan dapat memperbaiki penulisan selanjutnya. Penulis berharap semoga dengan adanya Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat bagi penulis maupun pembaca pada umumnya dan

penulis mengutarakan terima kasih terhadap segenap pihak yang sudah memberikan doa serta menolong dalam memberikan semangat selama proses penyelesaian Tugas Akhir ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Amrulla, Naufal Fa'iq. 2015. "Penerapan Pembiayaan Modal Usaha Tanpa Agunan Dengan Akad Mudharabah Di BMT Amanah Usaha Mulia Magelang". Tugas Akhir. Semarang. UIN Walisongo Semarang.
- Anoraga, Pandji. 2009. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. 1999. *Bank Syariah (suatu pengenalan umum)*. Jakarta: Tazkia Institute.
- Antonio, Syafi'i. 2001 *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Ascaraya. 2013. *Akad dan Produk Bank Syariah*. Jakarta: Rajawali Press.
- Assauri, Sofjan Assauri. 2001. *Manajemen Pemasaran Dasar. Konsep dan Strategi*. Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada.
- Brosur BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus.
- Cahyani, Dian Indah. 2015. *Kinerja Lembaga Keuangan Bank Syariah Di Indonesia*, Jurnal Akuntansi dan Pajak.
- Hasil wawancara dengan bapak Denny Sigit Purnomo pada tanggal 23 Maret 2022.
- Hasil wawancara dengan bapak Muhammad Fahrul pada tanggal 25 Maret 2022.
- Hasil wawancara dengan bapak Suroso pada tanggal 15 Maret 2022.
- Hasil wawancara dengan ibu Meta Yuliatri pada tanggal 21 Maret 2022.
- https://www.banksuriyah.com/kc_kudus/. Diakses pada tanggal 11 Maret 2022.
- Ila, Kartini. 2017. "Analisis Peran Pembiayaan Modal Kerja Usaha Terhadap Peningkatan Usaha Mikro Kecil (UMKM) Dalam Perspektif Ekonomi Islam Studi Pada Baitul Tamwil Muhammadiyah BMU Bnadar Lampung". Skripsi. UIN Raden Intan Lampung.
- Karim, Adi warman. 2003. *Bank Islam (Analisis Fiqih dan Keuangan)*. Jakarta: IIT Indonesia.
- Karim, Adi warman. 2013. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 1997. *Dasar-dasar Pemasaran*. Jilid 1. Alih Bahasa: Alexander Sindoro. Jakarta: Prenhallindo.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*. Yogyakarta: UPP ANP YKPN.
- Philip, Khotler. 2000. *Marketing Manajemen*, New Jersey: Prentice Hall.

- Philip, Khotler dan AB Susanto. 2000. *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Priansa, Donni Juni. 2017. *Pelaku Konsumen dalam Persaingan Bisnis Kontemporer*. Bandung: Alfabeta.
- Putri, Yuni Rahma. 2018. "Strategi Pemasaran Dengan Menggunakan Worth Of Mouth Marketing Pada Produk Simpanan (Si Bagus) Dalam Meningkatkan Jumlah Anggota Di Koperasi Simpan Pinjam Giri Muria Group Kudus". Tugas Akhir, Semarang. UIN Walisongo Semarang.
- Sholhin, Achamd Ifham. 2010. *Pedoman Umum Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Kompas Gramedia Building.
- Sudaryono. 2016. *Manajemen Pemasaran Teori CV. Andi Offset. dan Implementasi*, Yogyakarta.
- Suiyanto, Ahmad. 2008. "*BMT menuju Koperasi Modern*". Yogyakarta: ISES Pub.
- Suiyanto, Ahmad. 2008. *BMT menuju Koperasi Modern*. Yogyakarta: ISES Pub.
- Suliyanto. 2010. *Studi Kelayakan Bisnis Pendekatan Praktis*. (Yogyakarta: CV. Andi Offset).
- Wawancara dengan Bapak Suroso, kepala cabang di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus pada tanggal 25 Maret 2022 pukul 11.00 WIB.
- Wawancara dengan Bapak Muhammad Fahrul, Account Officer di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus pada tanggal 10 Maret 2022 pukul 15.00 WIB.
- Wawancara dengan Bapak Denny Sigit, Remedial di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus pada tanggal 17 Februari 2022 pukul 09.00 WIB.
- Zikmund dan Babin. 2010. *Menjelajahi Riset Pemasaran Buku I Edisi 10*. Jakarta: Salemba Empat.

LAMPIRAN

PT. BPRS SURIYAH

CILACAP - KANTOR PUSAT
Jl. Di. Panjaitan 47 A Cilacap
Telp. (0282) 533558 Fax (0282) 536433

CILACAP - KANTOR KAS
Ruko Kahidanan Jl. Perintis Kemerdekaan No. 89
Gumilir Cilacap
Telp. (0282) 542343

KROYA - KANTOR KAS
Ruko Selatan Pasar Kroya No. 3, Jl. A. Yani
Kroya Cilacap
Telp. (0282) 494955

SIDAREJA - KANTOR KAS
Jl. Jenderal Sudirman Kav. A.1 Sidareja Cilacap
Telp. (0280) 523406

MAJENANG - KANTOR KAS
Jl. Diponegoro No. 131 Majenang Cilacap
Telp. (0280) 623388

RSI FATIMAH CILACAP - KANTOR KAS LAYANAN
Jl. Ir. H. Juanda No. 20 Cilacap
Telp. (0282) 547858

SLAWI TEGAL - KANTOR CABANG
Jl. Ahmad Yani No. 53 Procot Slawi
Telp. (0283) 6191234 Fax (0283) 6190123

PEKALONGAN - KANTOR CABANG
Jl. Raya Sapugarut No. 138 Buagan Pekalongan
Telp. (0285) 4415444 Fax (0285) 4498316

SEMARANG - KANTOR CABANG
Jl. Indraprasta No. 39 Semasang
Telp. (024) 3557744 Fax (024) 3550404

SEMARANG TIMUR - KANTOR KAS
Jl. Supriyadi No. 215 B Semarang
Telp. (024) 7673838

KUDUS - KANTOR CABANG
Jl. Ahmad Yani Blok KAI Blok A No. 1 Kudus
Telp. (0291) 440612 Fax (0291) 440613

SALATIGA - KANTOR CABANG
Jl. Soekarno Hatta No. 3, Cebongan - Salatiga
Telp. (0298) 3429655 Fax. (0298) 3429256

www.banksyariahku.com



Produk Pembiayaan

bisya*
pembiayaan syariah

AYO ke BANK SYARIAH

Scanned by TapScanner



Pelayanan Nasabah di Teller



Customer service memberikan penjelasan mengenai pembiayaan kepada nasabah

KONSEP OPERASIONAL

Bank Syariah Suriyah adalah lembaga perbankan yang menerapkan sistem dan operasional berdasarkan Syariah Islam. Bank Syariah Suriyah tidak menggunakan perangkat bunga melainkan menggunakan sistem bagi hasil dalam memberikan keuntungan kepada para nasabahnya (Shahibul Maal) sehingga Insya Allah semua keuntungan yang diterima memberikan rasa aman dan nyaman dunia akhirat.

Kehalalan transaksi jual beli serta berbagi hasil dan keharaman riba (bunga) tidak perlu lagi diragukan karena Allah SWT telah menegaskan dalam Al-Qur'an: "Sesungguhnya Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba..." (QS. Al Baqarah: 275).
Hal ini juga telah ditegaskan pula oleh Fatwa Dewan Syariah Nasional (DSN) MUI tahun 2003 yang menyatakan bahwa bunga tidak sesuai dengan syariah.

Pembiayaan iB bisya*


- **iB Bisya Murabahah**
Prinsip pembiayaan dengan sistem jual beli barang dengan margin/keuntungan yang telah disepakati dengan pembayaran tangguh/ angsur.
- **iB Bisya Istishna**
Prinsip pembiayaan dengan sistem jual beli barang berdasarkan pesanan, dengan margin/keuntungan yang telah disepakati dengan pembayaran tangguh/ angsur
- **iB Bisya Qord**
Prinsip pembiayaan atas asas saling menolong dalam kebaikan, dengan pengembalian pinjaman sesuai pokok pinjaman *)
- **iB Bisya Mudharabah**
Prinsip pembiayaan usaha dengan sistem bagi hasil atas pendapatan/ keuntungan yang diperoleh dari usaha bersama dengan Bank sebagai Shahibul maal / Pemilik modal Pembagian keuntungan dengan Nisbah yang telah di sepakati
- **iB Bisya Musyarakah**
Prinsip pembiayaan usaha dengan sistem bagi hasil atas pendapatan/ keuntungan yang diperoleh dari usaha bersama dengan sharing dana modal (kemitraan) antara Nasabah dengan Bank. Pembagian keuntungan (bagi hasil) sesuai dengan porsi modal dan nisbah yang telah disepakati.
- **iB Bisya Ijarah**
Prinsip pembiayaan dengan sistem sewa dengan pembayaran sewa secara berkala.
- **iB Bisya Multitjasa**
Prinsip pembiayaan dengan berdasarkan atas manfaat yang di peroleh dengan pembayaran sewa secara berkala

*) Syarat dan ketentuan berlaku
 Syarat Pengajuan Pembiayaan
 Silahkan me

Scanned by TapScanner

Gambar 1. Brosur Produk Pembiayaan PT. BPRS Suriyah

BANK SYARIAH SURIYAH CABANG KUDUS
ILUSTRASI ANGSURAN UNTUK PEMBIAYAAN
JL AHMAD YANI RUKO KAI BLOK A NO.1 KUDUS
TELP (0291) 440612




HARGA BARANG	ANGSURAN / CICILAN				
	12 Bulan	18 Bulan	24 Bulan	30 Bulan	36 Bulan
2,500,000	237,500	168,056	-	-	-
3,000,000	285,000	201,667	-	-	-
3,500,000	332,500	235,278	-	-	-
4,000,000	380,000	268,889	-	-	-
4,500,000	427,500	302,500	-	-	-
5,000,000	475,000	336,111	266,667	-	-
5,500,000	522,500	369,722	293,333	247,500	216,944
6,000,000	570,000	403,333	320,000	270,000	236,667
6,500,000	617,500	436,944	346,667	292,500	256,389
7,000,000	665,000	470,556	373,333	315,000	276,111
7,500,000	712,500	504,167	400,000	337,500	295,833
8,000,000	760,000	537,778	426,667	360,000	315,556
8,500,000	807,500	571,389	453,333	382,500	335,278
9,000,000	855,000	605,000	480,000	405,000	355,000
10,000,000	950,000	672,222	533,333	450,000	394,444
11,000,000	1,045,000	739,444	586,667	495,000	433,889
12,000,000	1,140,000	806,667	640,000	540,000	473,333
13,000,000	1,235,000	873,889	693,333	585,000	512,778
14,000,000	1,330,000	941,111	746,667	630,000	552,222
15,000,000	1,425,000	1,008,333	800,000	675,000	591,667
16,000,000	1,520,000	1,075,556	853,333	720,000	631,111
17,000,000	1,615,000	1,142,778	906,667	765,000	670,556
18,000,000	1,710,000	1,210,000	960,000	810,000	710,000
19,000,000	1,805,000	1,277,222	1,013,333	855,000	749,444
20,000,000	1,900,000	1,344,444	1,066,667	900,000	788,889
21,000,000	1,995,000	1,411,667	1,120,000	945,000	828,333
22,000,000	2,090,000	1,478,889	1,173,333	990,000	867,778
23,000,000	2,185,000	1,546,111	1,226,667	1,035,000	907,222
24,000,000	2,280,000	1,613,333	1,280,000	1,080,000	946,667
25,000,000	2,375,000	1,680,556	1,333,333	1,125,000	986,111

* Pembiayaan modal kerja sampai dengan 500.000.000
 * Jangka waktu pembiayaan maksimal 5 tahun
PERSYARATAN :
 1. MEMBUKA REKENING TABUNGAN SYARIAH SURIYAH
 2. FOTOCOPY KTP DAN KARTU KELUARGA
 3. FOTOCOPY JAMINAN
 4. FOTOCOPY SURAT NIKAH (BAGI YANG SUDAH BERKELUARGA)
 5. SLIP/SURAT KETERANGAN GAJI TERAKHIR (PEGAWAI)
 6. PENGGUNAAN DANA HARUS JELAS

HUBUNGI :	081 232 152 684
Fahrul	081 238 320 311

Gambar 2. Ilustrasi Angsuran Pembiayaan

BANK SYARIAH SURIYAH CABANG KUDUS
ILUSTRASI ANGSURAN UNTUK PEMBIAYAAN
JL AHMAD YANI RUKO KAI BLOK A NO.1 KUDUS TELP (0291) 440612



HARGA BARANG	ANGSURAN / CICILAN								
	12 Bulan	18 Bulan	24 Bulan	30 Bulan	36 Bulan	42 Bulan	48 Bulan	54 Bulan	60 Bulan
25,000,000	2,375,000	1,680,556	1,333,333	1,125,000	986,111	886,905	812,500	754,630	708,333
30,000,000	2,850,000	2,016,667	1,600,000	1,350,000	1,183,333	1,064,286	975,000	905,556	850,000
35,000,000	3,325,000	2,352,778	1,866,667	1,575,000	1,380,556	1,241,667	1,137,500	1,056,481	991,667
40,000,000	3,800,000	2,688,889	2,133,333	1,800,000	1,577,778	1,419,048	1,300,000	1,207,407	1,133,333
45,000,000	4,275,000	3,025,000	2,400,000	2,025,000	1,775,000	1,596,429	1,462,500	1,358,333	1,275,000
50,000,000	4,750,000	3,361,111	2,666,667	2,250,000	1,972,222	1,773,810	1,625,000	1,509,259	1,416,667
55,000,000	5,225,000	3,697,222	2,933,333	2,475,000	2,169,444	1,951,190	1,787,500	1,660,185	1,558,333
60,000,000	5,700,000	4,033,333	3,200,000	2,700,000	2,366,667	2,128,571	1,950,000	1,811,111	1,700,000
65,000,000	6,175,000	4,369,444	3,466,667	2,925,000	2,563,889	2,305,952	2,112,500	1,962,037	1,841,667
70,000,000	6,650,000	4,705,556	3,733,333	3,150,000	2,761,111	2,483,333	2,275,000	2,112,963	1,983,333
75,000,000	7,125,000	5,041,667	4,000,000	3,375,000	2,958,333	2,660,714	2,437,500	2,263,889	2,125,000
80,000,000	7,600,000	5,377,778	4,266,667	3,600,000	3,155,556	2,838,095	2,600,000	2,414,815	2,266,667
85,000,000	8,075,000	5,713,889	4,533,333	3,825,000	3,352,778	3,015,476	2,762,500	2,565,741	2,408,333
90,000,000	8,550,000	6,050,000	4,800,000	4,050,000	3,550,000	3,192,857	2,925,000	2,716,667	2,550,000
95,000,000	9,025,000	6,386,111	5,066,667	4,275,000	3,747,222	3,370,238	3,087,500	2,867,593	2,691,667
100,000,000	9,500,000	6,722,222	5,333,333	4,500,000	3,944,444	3,547,619	3,250,000	3,018,519	2,833,333
110,000,000	10,450,000	7,394,444	5,866,667	4,950,000	4,338,889	3,902,381	3,575,000	3,320,370	3,116,667
120,000,000	11,400,000	8,066,667	6,400,000	5,400,000	4,733,333	4,257,143	3,900,000	3,622,222	3,400,000
130,000,000	12,350,000	8,738,889	6,933,333	5,850,000	5,127,778	4,611,905	4,225,000	3,924,074	3,683,333
140,000,000	13,300,000	9,411,111	7,466,667	6,300,000	5,522,222	4,966,667	4,550,000	4,225,926	3,966,667
150,000,000	14,250,000	10,083,333	8,000,000	6,750,000	5,916,667	5,321,429	4,875,000	4,527,778	4,250,000
160,000,000	15,200,000	10,755,556	8,533,333	7,200,000	6,311,111	5,676,190	5,200,000	4,829,630	4,533,333
170,000,000	16,150,000	11,427,778	9,066,667	7,650,000	6,705,556	6,030,952	5,525,000	5,131,481	4,816,667
175,000,000	16,625,000	11,763,889	9,333,333	7,875,000	6,902,778	6,208,333	5,687,500	5,282,407	4,958,333
180,000,000	17,100,000	12,100,000	9,600,000	8,100,000	7,100,000	6,385,714	5,850,000	5,433,333	5,100,000
185,000,000	17,575,000	12,436,111	9,866,667	8,325,000	7,297,222	6,563,095	6,012,500	5,584,259	5,241,667
190,000,000	18,050,000	12,772,222	10,133,333	8,550,000	7,494,444	6,740,476	6,175,000	5,735,185	5,383,333
195,000,000	18,525,000	13,108,333	10,400,000	8,775,000	7,691,667	6,917,857	6,337,500	5,886,111	5,525,000
200,000,000	19,000,000	13,444,444	10,666,667	9,000,000	7,888,889	7,095,238	6,500,000	6,037,037	5,666,667
250,000,000	23,750,000	16,805,556	13,333,333	11,250,000	9,861,111	8,869,048	8,125,000	7,546,296	7,083,333

PERSYARATAN :

- MEMBUKA REKENING TABUNGAN
- FOTOCOPY KTP DAN KARTU KELUARGA
- FOTOCOPY JAMINAN
- FOTOCOPY SURAT NIKAH (BAGI YANG SUDAH BERKELUARGA)
- SLIP/SURAT KETERANGAN GAJI TERAKHIR (PEGAWAI)
- PENGUNAAN DANA HARUS JELAS

LIA (081 568 389 441)

Gambar 3. Ilustrasi Angsuran Pembiayaan

Bismillahirrahmanirrahim

Kudus, SPP:

Kepada Yth
PT. Bank Pembiayaan Rakyat Syariah Suryah

Ruko A. Yani (KAI) Blok A No. 1
Jl. Ahmad Yani - Kudus

Perihal : **Permohonan Pembiayaan**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Pemohon :

Tempat & Tgl Lahir :

Alamat Sesuai KTP : Telp.

Alamat Domisili : Telp.

No. KTP / SIM :

Pekerjaan / Usaha :

Nama Ibu Kandung :

Dengan ini mengajukan permohonan Pembiayaan (Murabahah, Mudharabah, Musyarakah, Ijarah)*

Sebesar :

Jangka Waktu :

Kegunaan :

Agunan / Jaminan :

Cara Pelunasan :

Margin (Keuntungan) :

Bagi Hasil / Nisbah :% untuk Bank,% untuk Nasabah

Sumber Angsuran :

Demikian kiranya permohonan kami tersebut dapat dikabulkan.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pemohon Mengetahui / Menyetujui


Suami / Istri / Orang Tua / Penjamin

*) Coret yang tidak perlu

Gambar 4. Formulir Pengajuan Pembiayaan


FORMULIR PEMBUKAAN TABUNGAN

Jenis Nasabah : Baru Eksisting Pengkinian Data
Gol. Nasabah : Perorangan Badan Usaha/Kelompok
Ket. : Nasabah eksisting cukup mengisi nama dan bagian yang bertanda hijau



Bank Syariah
Suriah
PT. BANK SYARIAH SURIAH

Bismillahirrahmaanirrahiim



DATA PRIBADI (PERORANGAN)

Nama Lengkap : _____
Tempat & Tanggal Lahir : _____
Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan
Kartu Identitas/Tanda Pengenal : KTP SIM Paspor Lainnya : _____
Nomor Identitas : _____
Alamat (Sesuai Kartu Identitas) : _____ Kode Pos : _____
Alamat Domisili (Diisi apabila berbeda dengan Kartu Identitas) : _____ Kode Pos : _____
Nomor Telepon/HP & Email : _____
Status Perkawinan & Jumlah Tanggungan : Belum Menikah Menikah Janda/ Duda Jumlah Tanggungan : _____
Perjanjian Pisah Harta : Ya Tidak
Pendidikan Terakhir : s/d SLTP SMU D1 - D3 S1 - S3
Agama : Islam Protestan Katolik Hindu Budha Lainnya _____
Kewarganegaraan : WNI WNA
NPWP : _____
Nama Ibu Kandung (Sebelum Menikah) : _____

DATA PEKERJAAN

Pekerjaan : Pelajar/Mhs PNS TNI/POLRI Karyawan Swasta Karyawan BUMN/D
 Profesional Wiraswasta Ibu Rumah Tangga Lainnya _____
Nama Tempat Bekerja & Jabatan : _____
Alamat Tempat Bekerja : _____ Telp. : _____
Bidang Usaha Tempat Bekerja : _____
Penghasilan Per Bulan : < 2.5 Juta 2.5 - 5 Juta 5 - 7.5 Juta 7.5 - 10 Juta > 10 Juta

DATA PERUSAHAAN/YAYASAN/KOPERASI/INSTANSI PEMERINTAH (BADAN USAHA/KELOMPOK)

Nama Perusahaan : _____
Alamat Perusahaan : _____ Kode Pos : _____ Telp. : _____
Bidang Usaha Perusahaan : _____
Legalitas Usaha : Akte Pendirian _____ SIUP _____
 Akte Perubahan _____ TDP _____
 NPWP _____ Lainnya _____
Pengurus Perusahaan : _____

	Nama	Jabatan	No. KTP	No. Telepon
1.				
2.				
3.				

Nama & Nomor HP PIC : _____

DATA TABUNGAN

Nama QQ (Diisi bila ada) : _____
Jenis Tabungan : Tabungan Wadiah IB Suriah Tabungan Mudharabah IB Haji Baitulloh dan Umroh
 Tabungan Wadiah IB Pelajar & Santri Tabungan Mudharabah IB Qurban
 Tabungan Wadiah IB SMART Tabungan Mudharabah IB TAMANSARI
Pemotongan Zakat Bagi Hasil 2,5% : Ya Tidak
Nisbah Bagi Hasil/Bonus : _____ % (Nisbah) : _____ % (Bank)
Sumber Dana Pembukaan Tabungan : Gaji Bisnis Warisan Lainnya _____
Tujuan Pembukaan Tabungan : Investasi Bisnis Lainnya _____
Setoran Awal : Rp. _____

DATA AHLI WARIS

Bila saya ditakdirkan meninggal dunia, maka saya akan mewariskan tabungan ini kepada:
Nama Lengkap : _____
Tempat & Tanggal Lahir : _____
Alamat : _____
Nomor Telepon/HP & Email : _____
Hubungan Keluarga : _____
Penunjukan ini sekaligus melepaskan Bank dari segala kewajiban untuk menerima dan melaksanakan tuntutan dari siapapun dan dengan dalih apapun mengenai hak terhadap rekening tabungan ini.
Dengan ini saya menyatakan bahwa seluruh data tersebut di atas adalah benar dan bersedia mematuhi semua peraturan dan ketentuan yang berlaku.
....., 20.....

DIISI OLEH BANK

Tingkat Resiko : Rendah Sedang Tinggi Dibuat _____ Disetujui _____
No. CIF : _____
No. Rekening Tabungan : _____
Tanggal Buka : _____

Tanda Tangan & Nama Jelas Nasabah _____

Scanned by TapScanner

Gambar 5. Formulir Pembukaan Rekening Tabungan

KETENTUAN DAN SYARAT PEMBUKAAN TABUNGAN

UMUM

1. Menyerahkan fotokopi identitas diri/Yayasan/Koperasi/Perusahaan yang masih berlaku (KTP/SIM/Kartu Pelajar/SIUP/TDP/Akte Pendirian/NPWP).
2. Pembayaran kembali tabungan dan/atau bagi hasil/bonus hanya berlaku kepada nasabah yang namanya tertera pada buku tabungan atau formulir pembukaan tabungan, kecuali dengan surat kuasa yang sah dan bermeterai cukup.
3. Apabila buku tabungan hilang maka nasabah dapat memperoleh gantinya setelah menyerahkan Surat Keterangan Kehilangan dari Kepolisian dan/atau Surat Pernyataan Kehilangan.
4. Apabila Nasabah meninggal dunia, maka uang simpanan tersebut akan diberikan kepada Ahli Waris yang disebutkan dalam formulir pembukaan tabungan dan apabila tidak memiliki Ahli Waris, maka akan diserahkan kepada Amil Zakat.
5. Bank tidak bertanggung jawab atas segala bentuk akibat yang timbul karena penyalahgunaan tabungan ini oleh pihak lain.

TABUNGAN AKAD WADIAH

Adalah simpanan dengan akad wadiah yad dhamanah (titipan) yang penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu dan/atau menurut syariat tertentu yang telah disepakati.

1. Tabungan Wadiah iB Suriyah, setoran awal minimal Rp. 20.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,- dengan biaya administrasi Rp. 1.000,- per bulan.
2. Tabungan Wadiah iB Pelajar dan Santri, setoran awal minimal Rp. 10.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 5.000,- dengan biaya administrasi Rp. 1.000,- per bulan.
3. Tabungan Wadiah iB SMART, setoran awal minimal Rp. 100.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 20.000,- dengan biaya administrasi Rp. 1.000,- per bulan.
4. Dana tabungan dapat ditarik setiap saat pada jam kerja di seluruh Kantor Bank Syariah Suriyah.
5. Bank dapat memberikan bonus sesuai dengan pendapatan/keuntungan bank dan tidak diperjanjikan di awal.

TABUNGAN AKAD MUDHARABAH

Adalah simpanan dengan akad mudharabah mutlaqah (bagi hasil) yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syariat tertentu yang telah disepakati.

1. Tabungan Mudharabah iB Qurban, setoran awal minimal Rp. 25.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 10.000,-. Hanya akan ditarik bila akan melaksanakan ibadah qurban.
2. Tabungan Mudharabah iB Haji Baitullah dan Umroh, setoran awal minimal Rp. 100.000,- setoran selanjutnya minimal Rp. 50.000,-. Hanya dapat ditarik bila akan melaksanakan haji dan/atau umroh.
3. Tabungan Mudharabah iB Tamansari (Tabungan Masa Depan Syariah Suriyah), setoran dilakukan secara rutin (bulanan/triwulan) dengan setoran awal dan berikutnya minimal Rp. 50.000,- per bulan. Jangka waktu penarikan tabungan minimal 3 (tiga) tahun, apabila kurang dari itu maka bagi hasil dikembalikan ke Bank dan Bank akan memberikan bonus sesuai kebijakan Bank.
4. Nisbah bagi hasil dapat berubah dan akan disampaikan kepada Nasabah dalam bentuk pengumuman.

AKAD DAN PERNYATAAN

TABUNGAN WADIAH

Dengan ini nasabah sepakat menitipkan dananya di Bank Syariah Suriyah dalam bentuk Tabungan didasarkan kepada akad Wadiah Yad Dhamanah, dan Bank diberikan kewenangan untuk menggunakan dana tersebut untuk kegiatan usaha jasa perbankan syariah dengan syarat bank bertanggung jawab atas dana yang digunakannya.

TABUNGAN MUDHARABAH

Dengan ini nasabah (shahibul mal) sepakat menempatkan (investasi) dana di Bank Syariah Suriyah (mudharib) dalam bentuk Tabungan didasarkan kepada akad Mudharabah Mutlaqah, dengan nisbah bagi hasil yang disepakati oleh kedua pihak sebesar % : % (nasabah : bank) dan ketentuan-ketentuan lain yang ditetapkan oleh Bank Syariah Suriyah dan disepakati oleh nasabah (shahibul mal).
Bank (mudharib) akan memberikan bagi hasil kepada nasabah (shahibul mal) pada setiap bulannya atau berdasarkan kesepakatan lain yang ditetapkan bersama dan Bank (mudharib) akan memberitahukan kepada nasabah apabila terjadi perubahan nisbah yang menyebabkan penurunan atau kenaikan porsi nisbah nasabah.

Dengan ini nasabah menyatakan telah membaca, mengetahui dan menyetujui ketentuan dan syarat tersebut di atas.

.....,20....

(_____)
Bank

(_____)
Nasabah

Centang sesuai akad yang digunakan.

Scanned by TapScanner

Gambar 6. Ketentuan Pembukaan Rekening Tabungan

FORMULIR PENYETORAN

Bank Syariah iB Suriyah
BANK PEMBANTUAN BAKTI SYARIAH

MATA UANG RUPIAH
JENIS REKENING TABUNGAN DEPOSITO
 PEMBAYARAN (Bulan)

NOMOR REKENING : _____
NAMA : _____
ALAMAT : _____
TEL.P. : _____

JENIS SETORAN : Debet Rek No.
 Tunai Cek / BG (Titipan)

JUMLAH : _____

No. Cek / BG	BANK	JUMLAH
TOTAL		

TERBILANG : _____

VALIDASI
0067065

SUMBER DANA : _____
Diisi oleh Petugas Bank

BIAYA ADMINISTRASI : _____
Tanggal:/...../.....

TELLER _____ PENYETOR _____

Setoran sah setelah divalidasi atau ditandatangani Teller
Setoran akan dibukukan se.....

1. Asli : untuk Bank 2. Tindakan untuk nasabah

Scanned by TapScanner

Gambar 7. Slip Setoran



Gambar 8. Meghitung Uang Angsuran



9. Pengajuan Pembiayaan



Bank Syariah
iB Suriah
PT. Bank Persewaan Rakyat Syariah Suriah

Tips Praktis Meningkatkan Omset Dengan **DIGITAL MARKETING**



Dhodi Junaedi

Rabu, 4 Maret 2020
08.00 s/d Selesai

Hotel @HOM
Jl. Tanjung No. 14-16 Nganguk
Kramat Kota Kudus

Terbatas Hanya 50 Seat

Pendaftaran cukup dengan buka tabungan 50rb di kantor bank syariah

FASILITAS : SNACK | MAKAN SIANG | DOORPRIZE
SOFTWARE | MATERI



Diharapkan membawa sample produk dagangannya

Info Pendaftaran :
0815 6838 9441 (Lia) /0812 38320311 (Fahrul)

 Bank Syariah  banksuriyah  0282-533558  081 5656 3070

10. Seminar Digital Marketing



11. Pameran



12. Foto Bersama Karyawan PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus

**PERTANYAAN YANG DIAJUKAN KEPADA PIHAK PT. BPRS
SURIYAH KANTOR CABANG KUDUS**

1. Pada produk pembiayaan modal usaha strategi pemasaran seperti apa yang diterapkan di PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus?
2. Apa saja keunggulan dari produk pembiayaan modal usaha sehingga diminati oleh masyarakat?
3. Dalam menetapkan bagi hasil kepada nasabah apakah sudah ditentukan oleh pihak PT BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus atau penetapan bagi hasil sesuai kesepakatan kedua belah pihak?
4. Untuk lokasi PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus apakah termasuk lokasi yang strategis?
5. Dalam menarik minat calon nasabah promosi seperti apa yang diterapkan?
6. Contoh dalam periklanan (Adverstising) apa saja?
7. Pasti dalam menarik minat calon nasabah tidak akan berbeda dengan bank lain apakah penerapan promosi penjualan (sales promotion) berpengaruh dalam pemasaran produk pembiayaan modal usaha?
8. Apakah PT BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus pernah mengadakan pameran dalam mempromosikan produknya?
9. Siapa saja yang terlibat dan apa saja kelebihan dari penjualan pribadi (personal selling)?
10. Jika kepuasan nasabah (pelanggan) sudah terlaksana dengan baik keuntungan apa saja yang dapat diperoleh oleh perusahaan?
11. Saat adanya pandemi Covid-19 apakah bank terdampak dan apakah ada kebijakan Work From Home?
12. Dengan adanya pembatasan sosial berskala besar atau PSBB dalam memasarkan produk pembiayaan modal usaha adakah kendala yang dialami?
13. Apakah semua pelaku UMKM terkena dampak Covid-19?
14. Berberapa pelaku UMKM seperti usaha makanan pasti terkena dampak dari Covid-19, lalu kontribusi apa yang diberikan bank kepada pelaku usaha agar kembali produktif dan dapat membayar angsuran dengan lancar?

15. Untuk mendapatkan daya tarik dari calon nasabah pada saat Covid-19 adakah acara yang diselenggarakan oleh pihak bank dalam memasarkan produk pembiayaan modal usaha?
16. Adanya PSBB membuat kegiatan masyarakat harus dibatasi, bagaimana solusi untuk pembayaran angsuran dan pencairan pembiayaan sedangkan sebelum pandemi pembayaran angsuran dan pencairan pembiayaan dilakukan secara langsung dengan mendatangi kantor?
17. Pasti selama pandemi banyak masyarakat yang mengalami dampak sehingga usaha mereka terhenti dan mereka tidak mendapatkan penghasilan selama pandemi sehingga tidak dapat membayar atau mengangsur pembiayaan, adakah kebijakan yang diterapkan sehingga meringankan beban para pelaku usaha?

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Bahwa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yuniana Gita Pratiwi
 Tempat, Tanggal Lahir : Lkhosumawe, 06 Juni 2001
 Kewarganegaraan : Indonesia
 Agama : Islam
 Status : Mahasiswa
 Alamat : Jalan Soekarno Hatta RT 07 RW 01 Desa
 Sarirejo Kec. Kaliwungu Kab. Kendal
 Nomor Handpone : 089609938600
 Email : gyuniana@gmail.com

Pendidikan Formal

- | | |
|------------------------------------|-----------------|
| 1. TK Tarbiyatul Akfal | Tahun 2005-2006 |
| 2. SDN 02 Sarirejo | Tahun 2006-2013 |
| 3. MTS Darul Amanah | Tahun 2013-2016 |
| 4. SMA Islam Hidayatullah Semarang | Tahun 2016-2019 |
| 5. UIN Walisongo Semarang | Tahun 2019-2022 |

Pengalaman Magang

- | | |
|---|------------|
| 1. PT. BPRS Suriyah Kantor Cabang Kudus | Tahun 2022 |
|---|------------|

Demikian daftar riwayat hidup ini penulis buat dengan sebenar-benarnya untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 14 Juni 2022



Yuniana Gita Pratiwi